Une stratégie judicieuse pour fonder votre propre entreprise

Ministere du développement économique, du commerce et du tourisme

© Imprimeur de la Reine pour l'Ontario - 1997 (ISSN 0825-9321)
Les renseignements ci-dessous sont fournis par le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme.
Le Centre de services aux entreprises Canada-Ontario ne garantit pas que ces renseignements sont les plus récents.

Version avec "Frame"

Introduction

Chapitre 1 - L'Entrepreneur

Chapitre 2 - L'Entreprise

Chapitre 3 - Règlements, enregistrement, constitution en personne morale et permis

Chapitre 4 - Permis spéciaux réglementaires

Chapitre 5 - Fiscalité

Chapitre 6 - Brevet d'invention, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur

Chapitre 7 - Homologation

Chapitre 8 - Règlements du travail

Chapitre 9 - Sources de renseignements

Chapitre 10 - Bibliographie

Glossaire des termes d'affaires

[CSECO] [English]

Introduction

Fonder sa propre entreprise peut s'avérer une expérience aussi exaltante qu'enrichissante à condition de disposer des outils appropriés. La présente publication vous aidera à trouver ces outils et vous fera connaître les nombreux services et ressources mis à votre disposition.

La gestion et l'exploitation des petites entreprises sont le sujet de nombreux manuels que l'on peut se procurer dans les bibliothèques municipales et les librairies. Le but de la présente publication n'est ni de redire la même chose, ni de tenter de résumer les sujets déjà abordés en profondeur; elle se propose plutôt de sensibiliser les entrepreneurs éventuels aux exigences minimales et de les aider à procéder à leur évaluation personnelle et à celle de l'entreprise qu'ils envisagent de fonder.

La présente publication explique donc la façon de s'y prendre plutôt que ce qu'il faut faire avant d'investir votre temps et votre argent.

Elle insiste également sur le fait que la réussite d'une entreprise dépend essentiellement de l'expérience de l'entrepreneur, des efforts qu'il y consacre et d'un financement approprié.

Autant que nous le sachions, les renseignements contenus dans la présente publication sont exacts et à jour au moment de mettre sous presse.

Remerciements

Pour préparer la présente publication, nous avons eu recours à de multiples sources d'information, notamment à plusieurs ministères des gouvernements fédéral et provincial, à des banques et autres institutions financières, à divers manuels de gestion et des publications de la Small Business Administration (Washington), et à de nombreuses autres sources auxquelles nous rendons un hommage dans les chapitres où figurent les informations qu'elles nous ont fournies.

Nous désirons également remercier les services immobiliers et commerciaux de Royal LePage à Toronto pour nous avoir aidés à préparer les renseignements sur la location de locaux commerciaux et industriels et de magasins de détail et sur l'acquisition de bureaux, de même que le Bureau des assurances du Canada pour nous avoir aidés à préparer l'information sur les cautions.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre suivant] [Glossaire]

101-03556/

Chapitre 1 :

L'entrepreneur

Vous voulez devenir "entrepreneur"! Vous venez de prendre une décision très importante, mais avez-vous réellement pesé le pour et le contre?

La personne
La Décision
Risques, Pièges et Réussite
Planification

La Personne

Qui d'entre nous, à un moment ou un autre de sa vie, n'a pas pensé à fonder sa propre entreprise? Être indépendant, être son propre patron, pouvoir réaliser des bénéfices, être celui qui prend des décisions, pouvoir s'écarter du train-train quotidien.... Voilà autant de facteurs plus stimulants les uns que les autres. Toutefois, il faut éviter de prendre cette décision sur un coup de tête, car elle influera sur votre vie privée de plusieurs façons. La présente publication traite certains de ces aspects en détail.

Être un entrepreneur, c'est prendre des risques. Au coeur de toute entreprise se trouve l'entrepreneur, c'est-à-dire une personne qui ne se contente pas de son sort, mais qui désire percer et réussir par elle-même. Cette personne apporte à toute nouvelle entreprise deux ingrédients très importants : la confiance dans une idée et la volonté de travailler dur et sans compter pour réussir.

La confiance et l'acharnement au travail sont indispensables, mais une entreprise suppose la réunion d'autres éléments :

- le besoin de votre produit ou service;
- une auto-évaluation de vos chances de réussite;
- une bonne connaissance du secteur d'activité concerné;
- l'élaboration d'un plan d'entreprise; et, surtout
- de l'argent.

Tous ces aspects du démarrage et de l'exploitation d'une entreprise seront importants à la réalisation de votre idée. Certains d'entre eux devront être pris en considération dès le départ, d'autres prendront de l'importance au fur et à mesure de votre expérience, mais tous, tôt ou tard, nécessiteront votre attention.

Retourner au haut du chapitre

La décision

La décision de se lancer dans les affaires et le choix du secteur d'activité vous appartiennent. Avant de faire les premiers pas, il vous faut évaluer votre motivation et vos compétences.

Avant d'ouvrir cette publication, vous aurez déjà examiné les possibilités :

- de satisfaction personnelle;
- d'enrichissement;
- d'indépendance.

Une entreprise prospère peut vous offrir tous ces avantages, mais vous êtes-vous demandé :

- Pourquoi est-ce que je désire me lancer en affaires? Ai-je confiance de pouvoir réussir?
- Ai-je de l'expérience dans le secteur d'activité que j'ai choisi et, sinon, comment l'acquérir?
- Ai-je le goût du risque? Ai-je bien pesé les conséquences de ma décision?
- Dois-je conserver mon emploi actuel ou mon entreprise me fournira-t-elle un revenu adéquat?
- Ai-je l'appui et la compréhension des membres de ma famille?

Être son propre patron peut offrir de grandes satisfactions personnelles mais, pour cela, il faut prendre des décisions et en supporter les conséquences. Une bonne décision peut vous apporter argent et succès; une erreur, par contre, peut vous coûter cher. Une somme d'erreurs peut conduire à la faillite. Votre décision aura des répercussions sur votre façon de vivre. La gestion d'une entreprise aura des conséquences sur votre vie privée, vos relations et votre sécurité ainsi que sur votre situation financière.

Cela dit, il vous reste à évaluer votre situation financière. Elle fera partie du plan d'entreprise que vous élaborerez avant de prendre une décision finale.

Vous trouverez un glossaire des termes commerciaux et financiers est disponible pour vous aider à prendre votre décision et à mieux comprendre les autres sections de ce site Web.

[**NOTE**: Une version imprimable d'une seule page du formulaire "États financiers personnels et renseignements généraux" est disponible en format **gif** en cliquant ici.]

États Financiers Personnels et Renseignements Généraux

Nom :

Date :

Adresse :

Téléphone : Domicile :
Travail :

Âge :

Personnes à charge :

Employeur actuel :
Combien de temps à son service :

Employeur précédent :
Combien de temps à son service :

Salaire ou commission (Annuel):

Autres revenus (Annuel):
Source :

Garanties en faveur de tiers :
Nom:
Montant:

Actif

Comptes en banque

Actions (prix d'acquisition) (Cours du marché) :$

Obligations (prix d'acquisition) (Cours du marché) : $

Assurance-vie
Valeur de rachat:
Bénéficiaire :

Automobile
Marque :
Année:

Maison
Enregistrement :
Dimensions de la maison :
ítendue du terrain :

Autres éléments d'actif

TOTAL

Passif

Emprunts bancaires

Loyer

Comptes de crédit

Emprunts

Charges

Alimentation/habillement

Achats à tempérament
Taux d'intérêt :
Terme :
Versements :

Hypothèques

Impôts ou taxes

Autres éléments du passif
TOTAL PARTIEL

VALEUR NETTE TOTAL

Retourner au haut du chapitre

Risques, Pièges et Réussite

Les risques et les pièges sont aussi inhérents au monde des affaires que les possibilités de réussite. Il importe, surtout aux premières étapes de votre projet, de minimiser les risques afin de maximiser les chances de réussite. Deux facteurs peuvent vous aider à conserver la bonne direction : l'acquisition de bonnes compétences de gestion et un plan d'entreprise bien conçu. Ce dernier suppose que vous savez où vous allez et que vous vous dotez des moyens de mesurer votre progression.

Gestion

La gestion ne se borne pas à donner des ordres. Elle sous-entend l'utilisation optimale des fonds, du personnel et des autres ressources pour atteindre les résultats souhaités. Elle sous-entend également que l'on tienne à jour et interprète les données permettant d'évaluer les changements, les tendances et les points faibles.

D'après Dun & Bradstreet, la plupart des faillites au Canada sont dues à une mauvaise gestion. Si vous êtes propriétaire ou associé d'une petite entreprise, la réussite dépendra de vos compétences de gestionnaire. Et celles-ci seront mises à l'épreuve avant même la fondation de l'entreprise.

L'expérience instruit plus sûrement que les conseils. Elle vous aide à éviter les erreurs, à prévoir les conséquences de certaines mesures et des solutions de rechange, à évaluer vos ressources et à tirer parti des avantages. Si vous n'avez aucune expérience dans le type d'entreprise que vous vous proposez de fonder (ni dans une entreprise semblable), vous auriez intérêt à travailler pendant un certain temps pour une entreprise déjà établie.
Vous devez avoir confiance en vous. Les gens qui ont confiance en eux ont l'esprit d'initiative et savent prendre des décisions. Et dans une entreprise, il faut prendre des décisions.

Si votre confiance est basée sur vos connaissances et votre expérience, vous avez d'autant plus de chances de réussir.

On court toujours des risques en se lançant dans les affaires. Vous pouvez réduire le facteur risque en procédant à une planification soignée. Vos chances de réussite dépendront dans une très grande mesure de la façon dont vous avez examiné tous les aspects de l'entreprise que vous vous proposez de fonder.

Retourner au haut du chapitre

Planification

On pense généralement que le travail acharné et l'offre d'un produit ou d'un service en demande sont garants de la réussite d'une entreprise; ce n'est pas le cas. Afin de maintenir votre entreprise sur la bonne voie, il vous faut définir des objectifs et des buts précis et réalisables, avec des limites de temps.

Pour vous aider à prendre ces importantes décisions et pour aider les investisseurs qui voudraient s'intéresser à votre entreprise à mieux les comprendre vous devez rédiger un plan d'entreprise. Il vous préparera aux difficultés que vous pourriez rencontrer à l'avenir et, en même temps, à profiter des possibilités qui se présenteront à vous.

Le plan d'entreprise

Le plan d'entreprise est un résumé, par écrit, de l'ensemble des activités de l'entreprise. Il s'agit d'un compte rendu sur les ressources et les emplois de fonds dans l'entreprise, son personnel d'encadrement et ses relations de travail, ses produits et sa stratégie de commercialisation, ses techniques de production et son programme de recherche. Il décrit le passé, le présent et l'avenir de l'entreprise.

Un plan d'entreprise type doit commencer par un exposé de votre idée, des besoins du marché, du capital dont vous devrez disposer et des résultats prévus exprimés en termes de "gains financiers". Vient ensuite la table des matières, puis le plan lui-même.

Le premier volet doit donner les antécédents de l'entreprise et un bref compte rendu des opérations de base. Il faut aussi y inclure des renseignements sur l'organisation de l'entreprise et qui y participe, afin de prouver que la direction est à même de réaliser le plan.

Il faut ensuite exposer votre programme de commercialisation, qui doit convaincre le lecteur que votre entreprise offre un produit, un procédé ou un service qui est différent et méritant d'être appuyé.

Le dernier volet est l'élément financier. C'est ici que vous devrez expliquer vos projections de revenus et de dépenses par mois.

Autres ressources

Le ministère du Développement économique et du Commerce a préparé plusieurs publications qui vous seront utiles pour établir votre plan d'entreprise. Chaque publication renferme des sections portant sur des aspects théoriques, des exemples de mise en pratique des aspects théoriques et des formules pour votre usage. Parmi ces documents, mentionnons la série de manuels expliquant comment planifier la création d'une entreprise, qui étoffe les renseignements donnés ici, et la série de brochures sur le marketing pour une petite entreprise, qui expose l'importance de la commercialisation et explique comment établir un plan de marketing pour votre entreprise.

On peut se procurer ces publications à un prix modique auprès des centres d'aide aux nouvelles entreprises (voir chapitre 9, Sources de renseignements) ou auprès de Publications Ontario, pour les commandes téléphoniques ou postales.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

Chapitre 2 :

L'entreprise

Une fois la décision prise de se lancer dans les affaires et le genre d'entreprise choisie, il est temps de prendre une décision sur la manière de commencer.

Ce chapitre traite de trois cas différents d'entreprises : la fondation d'une nouvelle entreprise, l'acquisition d'une entreprise établie et l'exploitation d'une franchise. Chaque mode a ses avantages; chacun a ses inconvénients qui lui sont propres.

Le présent chapitre étudie aussi certains facteurs fondamentaux de l'entreprise et de la gestion qui sont communs à toutes les nouvelles entreprises.

Fondation d'une nouvelle entreprise
Acquisition d'une entreprise établie
Franchisage
L'achat d'une franchise, ce qu'il faut savoir
Emplacement
Financement et capital-risque
Source de financement
Tenue de livre
Contrôle du crédit
Appui gouvernemental
Capital-risque
Location
Propriété de locaux commerciaux
Les ratios et leur interprétation
Statistiques démographiques/commerces de détail
Recours au conseiller professionnels
Auxiliaires commerciaux
L'achat d'un oridnateur dès la création de votre entreprise

Fondation d'une nouvelle entreprise

C'est la voie choisie par la plupart des entrepreneurs qui se lancent dans les affaires. Ce sont les nouvelles entreprises qui comportent les risques les plus élevés mais qui, par contre, offrent à l'entrepreneur le maximum de liberté individuelle pour déterminer l'orientation de l'entreprise, les nouveaux marchés ou la mise au point d'un nouveau produit ou d'un nouveau service.

Fonder une entreprise exige de consacrer du temps à la planification et une bonne compréhension de son fonctionnement. Comme la plupart des entreprises connaissent des débuts modestes avec des frais généraux bas et un personnel minimal, le propriétaire exploitant doit être très souvent polyvalent. Cela veut dire de longues heures de travail, une connaissance approfondie de tous les aspects de la nouvelle

entreprise et la nécessité de suivre un plan préétabli. Autrement, on risque d'aboutir à la détérioration des fonctions fondamentales de l'entreprise, à la perte de contrôle de sa direction et à l'incapacité de déterminer où elle se situe sur le marché, ce qui risque de mener rapidement à un échec.

Il est important que la personne reconnaisse ses limites personnelles, se prépare soigneusement et comprenne à fond la nouvelle entreprise. Elle augmentera ainsi ses chances de succès. En fin de compte, l'entrepreneur qui réussit après être parti de zéro tire une grande satisfaction de son expérience et atteint le niveau de liberté qu'il recherchait à l'origine.

Voici certains points à prendre en considération au moment de fonder une nouvelle entreprise :

Pour	**Contre**
1. Frais généraux et frais de démarrage probablement plus bas. 2. Plus de liberté personnelle. 3. Aptitude à pénétrer dans de nouveaux marchés ou à lancer de nouveaux produits. 4. Aptitude à modifier rapidement les méthodes ou l'orientation de l'entreprise.	1. Risque plus grand. 2. Nécessité d'une planification importante sur le plan personnel et de l'entreprise. 3. Nécessité d'accroître la clientèle.

Retourner au haut du chapitre

Acquisition d'une entreprise établie

Pour celui qui se lance dans les affaires, l'acquisition d'une entreprise établie présente de nombreux avantages comme une clientèle fidèle, une méthode de gestion, peut-être des stocks et des locaux et très souvent un nom bien connu. Il faut toutefois se poser une question très importante : pourquoi l'entreprise est-elle à vendre?

Avant d'acquérir une telle entreprise, insistez pour examiner les états financiers portant sur le maximum d'exercices pouvant aller jusqu'à cinq ans et obtenez une liste de clients et des fournisseurs. Il importe d'examiner tous les baux et les contrats en cours. Il est recommandé de s'adresser à des conseillers professionnels pour conclure la transaction (demandez à un comptable d'étudier les renseignements financiers et à un avocat d'examiner les baux, etc. afin de préparer le contrat d'acquisition).

Les deux questions les plus importantes sont celles-ci : pourquoi l'entreprise est-elle à vendre et quelle est sa valeur réelle? Il est plus facile de répondre à la seconde avec l'aide de conseils professionnels et d'expertise. Une expertise bien faite accroîtra les frais, mais elle vous permettra peut-être d'économiser des milliers de dollars.

Il est difficile de savoir pourquoi l'entreprise est à vendre et quelle est l'ampleur du risque qu'elle présente. Il est très important de pouvoir répondre au maximum de questions avant de conclure la vente.

- Pourquoi est-ce que je veux acheter cette entreprise?

- Pourquoi le propriétaire veut-il la vendre?
- L'entreprise a-t-elle de l'avenir?
- Est-ce que je me sentirais à l'aise et compétent pour exploiter cette entreprise?

Est-ce que tous les renseignements sur les aspects financiers et la clientèle de l'entreprise sont faciles à obtenir; celui qui vend l'entreprise les fournit-il sans réticence?

Pour	**Contre**
1. Risque limité. 2. Liberté personnelle importante. 3. Services, produits clientèle, mode d'exploitation,personnel et nom bien établis. 4. Existence de fonds autogénérés. 5. Rapports établis avec les fournisseurs et les banques.	1. Les produits et services peuvent être dépassés ou le marché en voie de rétrécissement. 2. Aucune possibilité d'exploitation 3. Les comptes débiteurs sont peut-être trop élevés ou impossibles à recouvrer. 4. Le vendeur peut avoir des raisons cachées de vendre qui ont abouti à la dégradation de l'entreprise au cours des années.

Retourner au haut du chapitre

Franchisage

Pénétrer dans le marché en exploitant une entreprise en franchisage peut être l'un des meilleurs moyens pour l'entrepreneur de lancer une affaire prospère.

Au Canada, le franchisage continue de prendre une ampleur considérable. Les ventes de franchises en 1987 ont été évaluées à 61 milliards de dollars, dont près des deux tiers dans le secteur du détail seulement. On s'attend à ce que les ventes augmentent de 10 à 15 % par an au cours des prochaines années.

De bonnes raisons expliquent la popularité croissante du franchisage. La personne qui exploite une franchise tire, du moins en théorie, les meilleurs avantages de deux mondes, à savoir la liberté que procure la gestion d'une entreprise à son compte et la sécurité d'un emploi au sein d'une grande société. Par ailleurs, la personne qui exploite une franchise ne doit pas nécessairement être experte en affaires pour administrer efficacement une franchise, puisque la plupart des franchiseurs donnent une formation et procurent un soutien continu. Les risques d'échec ne représentent donc qu'une fraction de ceux encourus par une entreprise autonome. On doit cependant noter que l'achat d'une franchise ne constitue pas une garantie de réussite financière.

Qu'est-ce que le franchisage?

Le franchisage est avant tout une technique de commercialisation utilisée par un grand nombre de sociétés pour distribuer des produits et des services. Le franchiseur fournit le produit ou le service à la personne qui exploite la franchise, qui l'offre au public.

Le franchisage vous convient-il?

Le franchisage ne convient pas à tous. Pour atteindre le succès, il faut s'adapter à un système établi au préalable. Si vous êtes trop autonome ou trop entreprenant pour accepter les règles du jeu imposées par d'autres, le franchisage n'est peut-être pas pour vous. Il est essentiel que chaque élément d'un système de franchises paraisse en tous points semblable aux autres. La personne qui exploite la franchise doit donc avoir l'esprit d'équipe.

Il faut faire des recherches avant d'investir

L'importance des franchiseurs et leur expérience sur le marché varient considérablement. Certains des franchiseurs les mieux connus sont des grandes sociétés canadiennes ou multinationales solidement établies, mais beaucoup d'autres sont des sociétés relativement petites récemment mises sur pied. Bien que l'importance de la société ne soit pas le seul facteur déterminant, la qualité du soutien que le franchiseur apporte aux franchisés, l'adhésion à un réseau de franchises nouvellement créé ou prenant de l'expansion dans un nouveau territoire représente un risque plus grand. La part du marché d'un nouveau franchiseur n'est pas aussi ferme que celle de ses concurrents. Il peut aussi être en train de mettre son réseau de franchises au point, ce qui signifie que des services de soutien peuvent ne pas encore avoir été établis. Si le franchiseur n'a pas les ressources nécessaires, certains de ces services ne prendront jamais forme. Ainsi, en ce qui a trait au facteur de risque, il y a un écart considérable entre un franchiseur établi ayant une solide réputation sur le marché et un nouveau réseau de franchises fondé sur un concept d'entreprise n'ayant pas fait ses preuves.

On dit que le franchisage est comme un mariage : il repose sur une relation à long terme. Il est donc important de faire des recherches et d'obtenir des réponses à vos questions avant de vous engager dans un tel système.

L'information est votre meilleure arme contre un mauvais investissement. Vous aurez donc besoin de renseignements détaillés sur le franchiseur, sa façon d'administrer, ses antécédents financiers, son produit ou son service, ainsi que sur les possibilités d'expansion de la franchise.

Retourner au haut du chapitre

L'achat d'une franchise: ce qu'il faut savoir

Quoiqu'une franchise puisse permettre de bien gagner sa vie, le taux de rendement n'est pas toujours celui qui avait été prévu. Avant de prendre un engagement formel, il est souhaitable de faire une analyse complète des avantages et des risques du franchisage afin d'éviter une erreur coûteuse.

Au préalable, il faut absolument consulter un bon comptable et un avocat spécialisé dans le franchisage.

- Vérifiez le dossier de crédit du franchiseur auprès de Dun and Bradstreet et de votre banquier. Assurez-vous aussi que le Bureau de l'éthique commerciale n'a pas reçu de plainte importante au sujet du franchiseur.

- Demandez les plus récents états financiers du franchiseur et, s'ils sont disponibles, faites-en l'analyse. Cela est facile si le franchiseur est une société ouverte. Cependant, il se peut que les franchiseurs plus petits s'opposent à la divulgation de ce genre de renseignement; vous devrez alors vous servir des informations obtenues auprès des institutions financières et établissements de crédit.

- Demandez au franchiseur tous les renseignements accessibles au public ayant trait à ses activités. S'il offre des franchises en Alberta ou aux États-Unis, il a déjà préparé des documents détaillés qui devraient être disponibles aux fins de consultation. Cependant, s'il hésite à vous les fournir, cela est de mauvais augure. Toutefois, ces documents n'existent peut-être pas dans le cas de franchises régionales plus petites en activité au Canada.

- Demandez au franchiseur une copie de sa demande ou de son certificat de dépôt de marque de commerce. Sans ce dernier, le franchiseur ne peut vous assurer qu'il est en mesure de protéger sa marque de commerce, ce qui peut entraîner de sérieux problèmes.

- Demandez la liste des autres franchisés, de même que leur adresse et leur numéro de téléphone. Discutez avec quelques-uns d'entre eux de la réussite et de la rentabilité de leur entreprise. Demandez-leur combien de temps ils y consacrent, puisque cela a des répercussions sur leur mode de vie. Faites-leur aussi évaluer dans quelle mesure le franchiseur a "livré la marchandise". Croient-ils obtenir quelque chose de valable en retour du paiement de leurs redevances?

- Remplissez la demande de franchise ou la formule de présélection exigée par le franchiseur. Ce dernier devrait vérifier votre situation financière aussi attentivement que vous avez vérifié la sienne. Si ce n'est pas le cas, quelque chose ne tourne pas rond.

- Demandez au franchiseur une copie de tous les documents juridiques appropriés : le contrat de franchise, les conventions relatives à l'usager inscrit, les baux et sous-baux et les contrats de cession.

- Si un dépôt est exigé, lisez attentivement le contrat de dépôt et assurez-vous que le dépôt est remboursable. S'il n'est pas remboursable en entier, assurez-vous de pouvoir récupérer de 80 à 90 % de votre investissement. Vous devriez maintenant avoir établi la crédibilité et l'intégrité du franchiseur.

- Le franchiseur devrait vous offrir un emplacement acceptable (s'il y a lieu) pour votre entreprise. Visitez cet emplacement et analysez toute documentation disponible, en portant une attention particulière au bassin de population desservi, à son revenu annuel moyen et à sa composition par groupes d'âge. Pour les investissements excédant 100 000 $, il est souhaitable de consulter un professionnel qui pourra confirmer le rapport du franchiseur.

- Examinez les états financiers types avec un comptable.

- Si votre comptable vous donne le feu vert, donnez à votre banquier des informations complètes sur vos plans. Procurez-vous tous les renseignements sur le franchisage disponibles auprès de votre institution financière, de même que toute documentation portant sur le financement de la franchise que vous achetez. Discutez avec votre institution financière de votre admissibilité à divers programmes de prêts. Vérifiez si le franchiseur a conclu une entente avec une institution financière particulière au sujet du financement.

- Tenez votre conjoint et votre famille au courant de vos démarches. Dans la plupart des cas, votre conjoint devra garantir le prêt. En outre, vous devriez présumer que toute votre famille sera engagée sur

les plans physique et émotif dans votre entreprise.

- Ayez recours aux services d'un avocat spécialisé dans le franchisage pour l'examen des documents juridiques, notamment de l'enregistrement de la marque de commerce et du contrat de franchise. De même, faites examiner une dernière fois le contrat de franchise par un comptable afin de déceler toute condition fiscale défavorable.

- Enfin, puisque c'est vous qui prendrez la décision ultime, il est temps de faire preuve d'autant de "gros bon sens" que possible. Demandez-vous objectivement si vous êtes la personne qu'il faut pour la franchise proposée. Êtes-vous en mesure de vous engager à fond afin de réussir? Soyez honnête avec vous-même : le franchisage ne convient pas à tous.

Obtenez les services de professionnels

Vous aurez déjà fait beaucoup de travail de défrichage vous-même, mais vous aurez besoin d'un comptable et d'un avocat spécialisé dans le franchisage. Le comptable examinera les coûts et les prévisions et déterminera si le résultat net semble avantageux. Il cherchera aussi à déterminer si la situation financière du franchiseur est stable. Vous n'avez sans doute pas l'intention d'investir dans une entreprise instable sur le plan financier. Méfiez-vous des franchiseurs dont les états financiers indiquent que les droits de franchise constituent une part plus élevée des revenus que les redevances de franchise. Cela voudrait dire qu'ils sont plus intéressés à vendre des franchises qu'à développer un système de franchisage viable.

L'avocat spécialisé dans le franchisage examinera de près le contrat de franchise, qui constitue le document le plus important que vous aurez à signer. Ce dernier peut compter une dizaine de pages, mais certains en comptent de 40 à 50. Vous pouvez obtenir de l'aide de diverses sources :

Les banques à charte peuvent vous fournir des renseignements et des conseils sur le franchisage.

L'Association canadienne de franchiseurs, dont la plupart des grands franchiseurs sont membres, peut également offrir une aide et des conseils précieux. Elle a publié une brochure intitulée *Avant de signer un contrat de franchise*.

Association canadienne de franchiseurs
5045, promenade Orbitor
Édifice 9, bureau 401
Mississauga (Ontario)
L4W 4Y4
Tél. : (905) 625-2896, 1-800-665-4232
Télécopieur: (905) 625-9076
http://www.cfa.ca

Retourner au haut du chapitre

Emplacement

Lorsque vous fondez une nouvelle entreprise ou que vous en acquérez une qui existe déjà, l'emplacement est un facteur important à considérer. Ceci peut sembler évident, mais c'est un facteur qui est très souvent négligé et qui entre rarement dans les plans de l'entrepreneur. Cependant, la stratégie du marché peut résulter directement de l'emplacement de l'entreprise. En outre, on ne peut pas juger de l'emplacement d'après des considérations purement économiques. Il importe de prendre en considération les possibilités sur le plan du logement et sur le plan social et culturel, offertes par la collectivité. Ces facteurs influeront sur le recrutement des futurs employés pour votre entreprise et sur les possibilités d'atteindre la clientèle cible de votre produit ou service.

De nombreux facteurs peuvent influencer votre choix d'un emplacement, notamment la proximité des marchés, les sources de matières premières ou de fournitures nécessaires, les moyens et installations de transport et la disponibilité d'une main-d'oeuvre compétente.

Il faut se poser cette question : Est-ce une collectivité en expansion? Quelle est la composition de cette collectivité par groupes d'âge?

On trouvera ci-dessous une liste des facteurs qui entrent en ligne de compte dans le choix de l'emplacement d'une entreprise.

Zonage :
- Zonage actuel et futur?
- S'il faut changer le zonage, combien de temps cela prendra-t-il et quel en sera le prix?

Bâtiment :
- Aspects intérieur et extérieur?
- Disposition, éclairage, chauffage, planchers, acoustique, confort, enlèvement des ordures, stationnement, aménagement paysager, déblayage de la neige?
- Entreposage extérieur autorisé?

Transports :
- Portes de chargement? Accès aux camions?
- Restrictions imposées à la circulation des camions?
- Existe-t-il une gare de transport routier à proximité?
- Le transport ferroviaire ou aérien est-il important?
- Les transports en commun pour votre personnel.

Services publics :
- Vérifier l'électricité, l'adduction d'eau, les égouts, l'alimentation en gaz.
- Quels sont les coûts de chacun d'eux?
- Sont-ils suffisants?
- Que faudra-t-il faire pour les moderniser en fonction de vos besoins?

Impôts et taxes :
- Évaluation actuelle et future des impôts fonciers et de la taxe commerciale.

Bail :

- Votre avocat l'a-t-il vérifié?
- Le bail est-il trop long ou trop court?
- Comporte-t-il des options?
- Qui paye les frais d'actes?
- Quelles sont vos responsabilités?
- Quelles sont les responsabilités du locateur?

Autorisation :
- Les organismes de réglementation gouvernementaux approuveront-ils l'utilisation du bâtiment?
- Zonage, santé, lutte contre les incendies, transports, environnement, main-d'oeuvre.

Protection :
- Y a-t-il des rondes régulières de police?
- Quel type de protection contre les incendies?
- Bornes d'incendie à proximité?
- Extincteurs automatiques?
- Veilleur de nuit?
- Antécédents de vandalisme?

Quartier :
- Est-il stable? S'améliore-t-il ou se dégrade-t-il?
- Le genre de voisins est-il acceptable?
- Aimeriez-vous vivre dans ce quartier?

Restrictions :
- Existe-t-il des clauses protectrices qui restreindront vos ventes?
- Existe-t-il des servitudes sur votre propriété?
- Pouvez-vous agrandir?

Fournisseurs :
- Sont-ils à proximité? Est-ce important?
- Pouvez-vous obtenir un service rapide en cas de panne?

Vos clients :
- Qui sont-ils? Âge, sexe, catégorie de revenu.
- Où habitent-ils? Quels sont leurs loisirs? Où magasinent-ils?
- Qu'est-ce qui les motive à acheter vos produits?
- À quel rythme achètent-ils? Saisonnier?
- Comptant ou à crédit?
- Pouvez-vous vous permettre de financer vos débiteurs?

Vos concurrents :
- Sont-ils importants? Bien établis?
- Quel pourcentage du marché détiennent-ils?
- Quels avantages offrez-vous?
- Quels avantages offrent-ils?
- Quel pourcentage du marché obtiendrez-vous?

Retourner au haut du chapitre

Financement

Comme nous en avons discuté au chapitre 1, la planification financière est une partie importante du processus global de planification.

Le succès de votre entreprise dépend des capitaux dont vous disposez pour acquérir le matériel et le stock nécessaire, payer les frais généraux (loyer, salaires, etc.), ménager une réserve suffisamment importante pour accroître le fonds de roulement et tirer parti des offres spéciales ou traverser les mauvaises périodes.

Il est essentiel d'évaluer les frais d'établissement et d'exploitation, et de déterminer les capitaux nécessaires avant de démarrer.

Vos besoins de financement se répartissent en deux grandes catégories :

1.Les frais de démarrage - terrains, bâtiments, installations, outillage, fournitures, véhicules, frais préalables à l'ouverture et stocks d'ouverture.

2. Les frais d'exploitation quotidiens - augmentation des stocks, frais de personnel, loyers, taxes, publicité, débiteurs.

Il est impératif que vous sachiez à combien se monteront tous ces frais. Vous devez donc préparer un plan de trésorerie pour la période des 12 premiers mois. Si vous ne savez pas faire vous-même un plan de trésorerie, faites appel à un spécialiste.

Les fonds dont vous aurez besoin pour exploiter votre entreprise proviendront de plusieurs sources. Citons, entre autres, vos économies personnelles et peut-être des prêts consentis par des amis, des parents, des investisseurs, des banques à charte et la Banque de développement du Canada (www.bdc.ca). Vous pouvez également vous procurer de l'aide financière sous forme de marges de crédit consenties par vos divers fournisseurs.

Retourner au haut du chapitre

Sources de financement

Au Canada, les banques à charte sont la source de financement la plus courante pour les petites entreprises. En vertu de leur mandat, elles peuvent consentir des prêts à court terme, des prêts hypothécaires à long terme ou des prêts sur le stock ou les débiteurs, etc., afin de fournir un fonds de

roulement.

Les banques à charte ontariennes offrent toute une gamme de services bancaires. Citons, entre autres, les comptes de dépôts et les comptes de prêts personnels et d'affaires, l'achat et la vente de devises, l'achat et la vente (ou la garde) de valeurs et autres objets précieux, les lettres de crédit et des renseignements sur le marché et le crédit au Canada et à l'étranger.

Les autres grands organismes de financement sont les compagnies d'assurances, les sociétés de fiducie, les caisses populaires, les sociétés de crédit commercial et les maisons d'acceptation, les sociétés de prêts à capitaux de risque et les sociétés d'affacturage.

Le crédit-bail est également une source de financement à envisager. Les taux d'intérêt sont relativement élevés, mais les paiements sont entièrement déductibles. On a généralement recours au crédit-bail pour l'outillage, les véhicules et le matériel de bureau, domaines où il est souhaitable d'éviter des dépenses massives de capital.

Au début, les sources les plus importantes de financement seront probablement vous-même, vos amis, vos parents, vos propres employés et fournisseurs, le crédit-bail et le système bancaire.

N. B. :

- Les sources internes englobent le contrôle des stocks, la gestion de l'encaisse, la gestion du crédit, etc.
- Les amis ne sont pas toujours les "commanditaires silencieux" que l'on souhaitait avoir.
- Les employés - souhaitez-vous un "mariage à vie" avec eux?

****ASSUREZ-VOUS D'AVOIR SUFFISAMMENT DE FONDS POUR DÉMARRER****

Retourner au haut du chapitre

Tenue de livres

L'absence d'une comptabilité convenable est un problème dont souffrent beaucoup de petites entreprises. Sans comptabilité à jour, il n'y a pas de contrôle possible, et sans contrôle, il ne peut y avoir de gestion efficace. L'absence de comptabilité à jour est loin de faciliter les rapports avec les banques, sans parler des rapports avec le ministère du Revenu et avec les organismes gouvernementaux.

La publication du ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme, *La tenue des registres à la portée de tous*, est un guide détaillé, simplifié, exposant les étapes de la création d'un système efficace de comptabilité et de gestion financière pour les petites entreprises. On peut l'acheter auprès de Publications Ontario ou au centre d'aide aux nouvelles entreprises du ministère le plus près.

Contrôle du crédit

Le maintien d'une bonne trésorerie est probablement le facteur le plus important pour la réussite de l'entreprise.

Selon le président de l'une des principales agences de recouvrement canadienne, on évite souvent les difficultés de trésorerie en veillant au prompt règlement des services rendus ou des biens vendus. Les statistiques prouvent que plus le paiement d'un compte traîne en longueur, plus il risque de n'être jamais payé intégralement. C'est pourquoi le contrôle et le recouvrement des comptes débiteurs sont des plus importants.

À moins d'être payé d'avance, on court toujours le risque de ne pas être payé. Il convient de minimiser ce risque en adoptant certaines méthodes dont voici les plus importantes :

- Sachez à qui vous avez affaire.
- Veillez à ce que les conditions soient parfaitement comprises.
- Envoyez promptement votre facture.
- Indiquez que vous attendez un prompt paiement.
- Tenez une liste des débiteurs par ordre chronologique.
- Relancez le client si vous n'avez pas reçu le paiement comme prévu.

Retourner au haut du chapitre

Appui de l'état

Le gouvernement fédéral et le gouvernement de l'Ontario offrent un large éventail de programmes et services ayant pour but d'aider les entrepreneurs à fonder une entreprise ou à faire prendre de l'expansion à une entreprise existante.

On peut obtenir des renseignements sur ces programmes et ces services en s'adressant au Centre d'appels pour les entreprises Canada-Ontario (CSECO), qui est une initiative conjointe des gouvernements fédérale et provinciale visant à fournir un guichet unique aux entreprises qui désirent obtenir des renseignements. Des agents d'information sont en mesure de répondre à vos questions, de vous envoyer par télécopieur des documents expliquant le programmes et les services pouvant vous être utiles ou de vous diriger vers la bonne personne dès le départ.

En réduisant pour les clients le nombre d'appels téléphoniques à faire et les risques d'obtenir des renseignements inexacts, le CSECO les aide à prendre des décisions éclairées dans le domaine des affaires dans une économie de plus en plus à l'échelle mondiale.

Les services offerts par le CSECO comportent:

- un service téléphonique et de renvoi;
- une base de données exhaustive renfermant des renseignements sur près de 900 programmes et services offerts par des organisations participantes;
- la recherche de mots clés permettant d'obtenir les renseignements désirés rapidement;
- l'accès, 24 heures sur 24, à un système interactif de réponse vocale;
- l'accès direct à un système télécopie 24 heures sur 24;
- l'envoi, par télécopieur ou par la poste, de versions condensées des renseignements que renferme la base de données;
- des listes de noms des personnes à contacter dans les organisations participantes pour des demandes de renseignements détaillées sur des programmes et services;
- des renseignements accessibles sur Internet.

Centre d'appels pour les entreprises Canada-Ontario (CSECO)
Sans frais 1-800-567-2345
Région de Toronto (416) 954-4636

Service de télécopie :
Sans frais 1-800-240-4192
Région de Toronto (416) 954-8555

Internet :
courrier él. : cobcc@cbsc.ic.gc.ca
www: cbsc.org/ontario

Retourner au haut du chapitre

Capital-risque

Il s'agit de capital à long terme. Les sociétés qui fournissent du capital-risque prennent une participation, qui est habituellement minoritaire et de l'ordre de 20 à 40 %. En outre, elles peuvent habituellement fournir des conseils et des consultations sur des questions comme la planification et le contrôle financier, le financement, la comptabilité et la commercialisation. Parce qu'elle prend une participation minoritaire, la société de capital-risque préfère normalement des sociétés dont les membres de la direction ont fait leurs preuves et où le manque de financement à long terme semble être le principal obstacle qui s'oppose à la fondation ou à l'expansion de l'entreprise du client.

Bien que les propriétaires gardent le contrôle de leur entreprise, la plupart des sociétés de capital-risque exigent un siège au conseil d'administration et un certain degré de contrôle sur des questions comme les salaires et l'assurance des employés clés, le paiement des dividendes ou l'engagement de dépenses en immobilisations importantes.

Retourner au haut du chapitre

Location

Que vous ayez besoin d'un magasin, d'une usine, de bureaux ou d'une combinaison des trois, vous avez là une décision primordiale à prendre.

Vous recherchez le meilleur emplacement, des locaux adéquats pour répondre à vos exigences, au juste prix ou moyennant un loyer raisonnable. Rappelez-vous qu'il s'agit d'un contrat qui vous lie pour une période de un à cinq ans, voire plus; votre décision doit donc être mûrement réfléchie.

Obtenez les meilleurs renseignements et conseils possible. À moins d'être un expert en la matière, consultez une société immobilière qualifiée et renommée qui se spécialise dans les contrats de location dans les domaines commercial ou industriel.

Location d'un magasin de détail

Après avoir choisi un emplacement éventuel, considérez les dimensions.

Si un petit magasin vous suffit, par exemple, n'oubliez pas qu'il est très difficile de trouver un bon emplacement avec pignon sur rue de moins de 800 pieds carrés. Si vous recherchez quelque chose de plus petit, vous devrez aller dans un centre commercial.

Vous découvrirez que les petits magasins de détail coûtent plus cher au pied carré, car ils sont en général situés dans des secteurs très achalandés. Mais comme il y a plus de passants, donc plus d'acheteurs impulsifs, vous réaliserez peut-être un chiffre d'affaires plus élevé au pied carré.

Ne voyez pas trop grand, comme ont tendance à le faire la plupart des gens. Une bonne planification de la superficie et de bonnes techniques marchandes peuvent vous faire voir les choses sous un autre angle.

Types de contrats de location

La terminologie des contrats de location commerciaux et industriels peut être déroutante pour le novice. Toutefois, la forme de contrat de location de détail la plus courante est généralement exprimée en un certain montant au pied ou au mètre carré par an, "net par rapport au pourcentage", le total étant divisé en douze mensualités égales.

Par net, on entend que les charges (chauffage, électricité, taxes, etc.) sont acquittées par le locataire, qu'elles lui soient facturées directement ou imputées sur une base proportionnelle.

Par l'expression par rapport au pourcentage, on veut dire que le loyer correspond au plus élevé des montants suivants : x dollars par pied ou mètre carré par an, ou un pourcentage fixe du chiffre d'affaires annuel brut (en général 6 à 8 % pour la plupart des détaillants).

Les taux dépendent d'une foule de facteurs et varient d'une ville à l'autre, d'une région à l'autre, et même

d'un quartier à l'autre. Là encore, un bon agent immobilier peut vous être extrêmement précieux, car il connaît bien tous les taux locaux et pourra vous aider à prendre une décision en connaissance de cause.

Locaux industriels

La location de locaux pour industries légères ne diffère pas vraiment de la plupart des autres transactions d'une entreprise : tout d'abord, vous devez connaître vos besoins et ensuite connaître les conditions du contrat lui donnant force exécutoire.

Étudiez attentivement votre type particulier d'entreprise. Posez-vous la question suivante : sur la superficie totale, quel est, d'une part, le pourcentage requis pour l'entrepôt ou la fabrication et d'autre part pour les bureaux? Selon une règle empirique, il faut dix fois plus d'espace pour l'entrepôt et la fabrication que pour les bureaux.

Une fois que vous aurez déterminé la superficie totale requise, définissez clairement les spécifications. La hauteur du plafond est un point essentiel. Il se peut que les mesures cubiques (pour l'empilage des stocks) soient plus importantes que la superficie.

Considérez également la méthode de chargement/déchargement du produit. Si vous voulez un chargement/déchargement au niveau du camion, le plancher de l'usine doit être au même niveau que le plancher du camion. Toutefois, si vous choisissez le chargement/déchargement au niveau du sol, le plancher de l'usine doit être au même niveau que l'allée extérieure.

Au cours de votre recherche pour un emplacement approprié, on vous proposera probablement les baux industriels en copropriété, concept semblable à celui du secteur résidentiel. Les avantages sont nombreux : avoir propre et avantages fiscaux importants; mais il y a des restrictions. La superficie industrielle en copropriété est en général de 500 mètres carrés au minimum. Si vous envisagez la copropriété, vous devez donc être certain que vos besoins demeureront constants. Si, ultérieurement, vous devez vous agrandir, il vous faudra vendre, peut-être à un moment défavorable à la bonne exploitation de votre entreprise.

Retourner au haut du chapitre

Propriété de locaux commerciaux

Face à la hausse des loyers, nombre de petites et moyennes entreprises ont envisagé de devenir propriétaires.

Aujourd'hui, devenir propriétaire est à la portée du chef d'une petite entreprise. Il faut avant tout se demander si le concept est valable pour l'entreprise en question.

Afin de mieux apprécier l'avantage d'être propriétaire, jugez plutôt par vous-même.

Par le passé, il était possible d'obtenir des loyers fixes pour une période allant jusqu'à 20 ans. Dans ce

cas, il ne valait guère la peine d'être propriétaire. Toutefois, vu la conjoncture économique actuelle, devenir propriétaire présente plusieurs avantages par rapport à la situation de locataire.

- Avantages fiscaux :
Déductions des paiements d'intérêt sur le financement plus l'amortissement de coût en capital ou la dépréciation.

- Plus-value :
Dans notre économie, il est raisonnable de s'attendre à un accroissement considérable de la valeur des immeubles commerciaux.

- Avoir propre :
Si la propriété est financée par un mode de financement par emprunt, comme une hypothèque (ce qui est en général le cas), le remboursement du principal représente un moyen de se constituer progressivement un avoir propre jusqu'au moment où la propriété vous appartient à 100 %.

- Revenu :
Quand on est propriétaire, il est souvent possible de générer des fonds en louant des locaux à des locataires.

Le propriétaire de locaux a d'autres avantages. Citons, entre autres, la planification à long terme relativement aux bureaux disponibles et la possibilité d'utiliser les locaux pour financer sa retraite personnelle.

Au moment de prendre une décision sur la location ou l'achat, il y a un dernier point à considérer. On peut soit acheter, soit louer des articles comme les voitures, les camions, les agencements et le matériel. La location est une bonne façon d'éviter des problèmes de trésorerie. Elle présente deux grands avantages : tout d'abord on évite les dépenses d'immobilisations élevées et, en second lieu, la totalité du coût de la location est déductible du revenu puisqu'il s'agit d'un coût d'exploitation de l'entreprise lorsque vient le temps de produire une déclaration d'impôt.

Retourner au haut du chapitre

Les ratios et leur interprétation

Au fil des ans, les économistes et les comptables ont mis au point des centaines de ratios afin d'évaluer la solidité financière des entreprises. Dans plusieurs cas, la validité de ces ratios a été confirmée. En voici quelques-uns qui pourraient vous aider à voir les choses dans une perspective convenable.

Total de l'actif à court terme

Total du passif à court terme

Ratio de solvabilité à court terme : ce rapport permet d'évaluer la capacité de l'entreprise à payer sa dette à court terme en utilisant seulement son actif à court terme. On le désigne également sous le nom de ratio du fonds de roulement. Selon la règle empirique, il doit être de 2 à 1 (soit 200 % ou 2 $ à 1 $). Il est d'autant plus favorable qu'il est élevé, mais il convient de prendre en considération la qualité réelle et la gestion de l'actif.

Encaisse + Débiteurs
(+ toute autre disponibilité)

Passif à court terme

Ratio de trésorerie : également appelé indice de liquidité. Il devrait être environ de 1 à 1 (soit 100 % ou 1 $ à 1 $). Ce ratio indique la mesure dans laquelle une compagnie pourrait payer sa dette à court terme sans compter sur les ventes futures. Les disponibilités sont facilement réalisables, c'est-à-dire convertibles en liquidités. Outre les débiteurs, elles comprennent les titres négociables.

Toute charge d'exploitation x 100

Chiffre d'affaires net

Ratio d'exploitation : les chefs d'entreprise peuvent obtenir de précieux renseignements de gestion en divisant séparément chaque charge d'exploitation, comme les salaires et traitements, par le chiffre d'affaires net. Selon le résultat obtenu, les chefs d'entreprise peuvent évaluer le rendement économique interne.

Total de la dette (ou passif)

Total de l'avoir (ou capitaux propres)

Ratio du passif à l'avoir des actionnaires : ce ratio compare les capitaux investis dans l'entreprise par les créanciers et ceux investis par le(s) propriétaire(s). Plus le ratio est élevé, plus la revendication des créanciers est élevée, ce qui indique peut-être que l'entreprise vit au-dessus de ses moyens. Par exemple, pour 1 à 5, la dette n'est que de 20 % de l'avoir; pour 1 à 1 , la dette est de 100 %; pour 5 à 1, elle est de 500 %. Toutefois, un ratio extrêmement bas peut indiquer que le propriétaire est trop prudent et ne permet pas à l'entreprise de réaliser son potentiel.

Bénéfice net (ou profit)

Total de l'avoir (ou capitaux propres)

Ratio du bénéfice net à l'avoir : ce ratio, qui mesure le taux de rendement du capital investi par le propriétaire, l'associé ou les actionnaires, est presque toujours exprimé en pourcentage. Il indique à quel taux d'intérêt correspond le rendement du capital investi. C'est une mesure importante de la rentabilité et de l'efficacité de la gestion.

Chiffre d'affaires net

Stock

Ratio du chiffre d'affaires au stock : on mesure le rapport entre le stock et le chiffre d'affaires pour déterminer la rotation du stock. Ce ratio est important pour déterminer les investissements qu'il faut faire dans le stock et surveiller le vieux stock. Le but ici est de maintenir et d'accroître le chiffre d'affaires tout en réduisant ou au moins en maintenant le niveau du stock.

Bénéfice net

Chiffre d'affaires

Ratio de marge nette : c'est le moyen de mesurer la marge bénéficiaire pour déterminer l'aptitude de la direction à comprimer les dépenses, à payer les impôts et à obtenir une marge raisonnable de bénéfices sur les ventes. Une marge élevée de bénéfices est souhaitable dans ce ratio. Si l'entreprise réussit à comprimer ses frais d'exploitation grâce à une gestion efficace, le ratio sera constant sur plusieurs années.

Chiffre d'affaires

Valeur nette

Ratio du chiffre d'affaires à la valeur nette : c'est la mesure du chiffre d'affaires par rapport à l'investissement de l'entreprise. Il est important de maintenir un bon équilibre. Un chiffre d'affaires élevé par rapport à la valeur nette pèse sur les investissements et une perte de chiffre d'affaires signifie que le capital est sous-utilisé, ce qui aboutit à un faible rendement du capital investi.

Ratio des débiteurs x 365

Chiffre d'affaires

Période moyenne de recouvrement : une analyse rapide des débiteurs permet de déterminer l'efficacité de l'aptitude de l'entreprise à effectuer ses recouvrements, sa position relative sur le plan des débiteurs ainsi que ses créances irrécouvrables et les radiations.

Ces ratios ne sont utiles que lorsqu'on les compare aux moyennes des secteurs et que l'on prend des secteurs comparables. Pour obtenir des données comparatives, veuillez contacter votre comptable qui pourra obtenir ces renseignements ou vous adresser à des entreprises comme Dun & Bradstreet qui publient annuellement des moyennes et des ratios de secteurs.

Retourner au haut du chapitre

Statistiques démographiques/commerces de détail

Ce qui suit est un guide qui servira à déterminer le besoin d'un genre particulier de commerce de détail dans une collectivité. Les renseignements ont été obtenus auprès du Census Bureau, Department of Commerce des États-Unis et représentent des moyennes américaines. Il faut manier ces statistiques avec précaution. Elles ne doivent servir que de guide. Ce sont, en effet, des statistiques américaines qui reflètent très souvent les agglomérations importantes et ne correspondent pas forcément aux régions et aux pratiques commerciales de l'Ontario. Elles ne doivent pas servir de base exclusive pour déterminer la catégorie d'entreprise à fonder ou le genre de collectivité dans laquelle l'entreprise doit être établie.

Nombre d'habitants pour faire vivre un magasin (par catégorie d'entreprises sélectionnées)

Catégorie d'entreprise	**Nombre d'habitants par magasin**
Magasin d'alimentation	
Épicerie	1 914
Viandes et poissons (fruits de mer)	28 529
Fruits et légumes	85 856
Confiserie	50 721
Laiterie, fromagerie	109 007
Boulangerie	12 493
Restaurants Tavernes	
Restaurants	675
Tavernes, bars, etc.	4 567

Marchandises diverses	
Grands magasins	23 187
Magasins de marchandises diverses	7 371
Bazars	20 307
Confection	
Confection pour la famille	13 113
Chaussures	6 856
Confection pour femmes et fourrures	4 326
Magasins pour enfants	45 251
Confection pour hommes et garçonnets	16 387
Fourrures	327 022
Ameublement	
Ameublement	7 854
Meubles de maison	7 726
Appareils ménagers et télévisions	26 181
Ordinateurs et logiciels	46 906
Disques et cassettes	32 191
Instrument de musique	61 479
Automobiles	
Voitures de tourisme (neuves et doccasion)	10 463
Voitures d'occasion	13 661
Stations-service	2 422
Pneus, batteries et accessoires	6 515
Bateaux	53 442
Remorques	90 261
Motocyclettes	71 151
Matériaux de construction	

Bois d'oeuvre, matériaux de construction	10 042
Peinture, verre, papiers peints	25 037
Quincailleries	13 436
Horticulture, jardinage, pelouse	23 494
Autres magasins de détail	
Pharmacies	5 298
Bijouteries	9 085
Librairies	19 793
Papeteries	58 720
Articles de sport et bicyclettes	10 941
Fleuristes	9 329
Tabacs	172 700
Journaux	112 866
Appareils-photo	84 687
Articles de cuir	133 759
Jouets	23 488
Cadeaux, souvenirs	7 362
Commandes par catalogue et par la poste	32 816
Distributeurs automatiques	39 912
Animaleries	35 625
Instrument d'optique	18 014

Source : Bureau of the Census, U.S. Department of Commerce des, 1992 Retail Trade : General Statistics United States.

Retourner au haut du chapitre

Recours aux conseillers professionnels

L'une des ressources les plus importantes auxquelles le petit entrepreneur peut recourir est le conseiller

professionnel local, qu'il s'agisse du banquier, du comptable, du teneur de livres, de l'avocat ou du conseiller en gestion. Les petits entrepreneurs, surtout à leurs débuts, ont tendance à sous-utiliser ces ressources.

Ces conseillers se font payer pour leurs conseils ou leurs services, sauf le banquier, dont le revenu provient des services financiers fournis. Un grand nombre de nouveaux entrepreneurs, inquiets des coûts du service, ne profitent pas des avantages possibles. Cependant, le coût d'un conseiller professionnel représente une dépense légitime et donne droit à une déduction d'impôt. C'est un investissement avantageux dans les techniques de gestion et pour les affaires bien gérées.

Le banquier

La personne la plus importante pour un petit entrepreneur, c'est son banquier. Le banquier fournit les capitaux nécessaires et de bons conseils. Les opérations de banque au Canada sont concurrentielles. Les services et le niveau d'expertise varient d'une banque à l'autre et d'une succursale à l'autre. N'hésitez donc pas à comparer.

Soyez ouvert et aimable avec votre banquier. Plus vous fournirez de renseignements, mieux vous tiendrez votre banquier au courant et plus il sera facile pour vous de traiter avec la banque et d'obtenir les services souhaités.

Entretenez de bonnes relations avec votre banque en suivant les conseils ci-dessous :
- en donnant au directeur de banque tous les renseignements requis pour l'approbation du prêt;
- en mettant sur pied une ligne de crédit pour faire face aux plus grands besoins, mais en n'empruntant que ce qui est nécessaire et quand c'est nécessaire;
- en modifiant le niveau des emprunts en fonction des besoins;
- en prenant des engagements de remboursement réalistes;
- en évitant les découverts;
- en étant prêt à fournir une garantie des emprunts.

Le prêteur exigera les renseignements suivants :
- montant du prêt et durée de l'emprunt;
- raison de l'emprunt;
- bref historique de l'entreprise;
- états financiers de l'entreprise pour les trois derniers exercices;
- détails de la situation financière actuelle, y compris les données précises sur :
les débiteurs
les créditeurs
le stock
les immobilisations
les emprunts à court et à long terme
les comptes spéciaux
- les faits sur l'exploitation de l'entreprise;
- les faits sur la direction et les cadres de l'entreprise;
- les détails du projet qui doit être financé, le cas échéant;
- les données financières sur les résultats d'exploitation du nouveau projet, le cas échéant;
- l'effet de l'emprunt prévisions de la marge d'autofinancement et des états financiers;
- garantie offerte.

Le prêteur acceptera les garanties suivantes en nantissement :

- les garanties personnelles des dirigeants des entreprises à responsabilité limitée;
- le nantissement des débiteurs;
- le nantissement de la valeur de rachat d'une police d'assurance-vie;
- l'engagement de restreindre les salaires, les prélèvements et les prêts dont pourraient profiter les propriétaires, les associés et les principaux actionnaires;
- l'octroi d'une débenture à charge flottante;
- les hypothèques et contrats généraux de garantie.

L'avocat

Fonder une petite entreprise, transformer une entreprise qui existe déjà, acquérir ou vendre une entreprise établie exigent un examen attentif, et il est souvent souhaitable de s'adresser à un avocat.

Votre avocat peut effectuer des recherches, vous fournir de bons conseils et rédiger un acte de société en nom collectif. Il peut vous aider à constituer une compagnie, à conclure la vente ou l'acquisition d'une entreprise, etc.

Votre avocat travaille pour vous. Par conséquent, prenez le temps de bien le choisir. Vous devez vous sentir à l'aise dans vos rapports avec votre avocat. Il faut qu'il comprenne bien vos besoins. Par conséquent, il est très important que l'avocat soit spécialisé dans les affaires et qu'il réponde à vos besoins. Ne supposez jamais que tout va bien et qu'il a effectué tout le travail que vous lui avez demandé. C'est à vous de vérifier tous les documents, de lire toutes les clauses et de bien comprendre ce que vous signez ou ce que vous acceptez. N'essayez pas d'économiser quelques dollars en effectuant vos propres fonctions juridiques, surtout si vous n'êtes pas sûr ou que vous n'avez pas l'expérience de ces questions. Les frais juridiques sont des frais d'entreprise normaux et, à long terme, ils peuvent vous faire réaliser des économies précieuses.

Le comptable

Vous pouvez considérer un bon comptable comme étant un membre précieux de votre équipe de direction. Un grand nombre de petits entrepreneurs considèrent que le rôle de leur comptable se borne à la préparation de leur déclaration d'impôt sur le revenu une fois par an. Or, le comptable peut vous apporter un concours bien plus précieux.

Choisissez avec soin un cabinet de comptabilité ou un comptable exactement comme vous le faites pour un avocat. Choisissez un comptable qui s'intéresse à votre entreprise et non pas uniquement à vous avoir comme client. La plupart des petites entreprises ne bénéficient pas d'un service convenable surtout parce qu'elles ne le demandent pas. Il est très important que votre comptable vous fournisse des renseignements financiers en permanence (au moins une fois par mois), vous aide à interpréter les renseignements et vous conseille en conséquence. Nous ne le soulignerons jamais assez. Vous, le petit entrepreneur, devez être capable d'étudier la situation financière de votre entreprise à n'importe quel moment de manière à pouvoir prendre les décisions qui s'imposent.

Retourner au haut du chapitre

Auxiliaires commerciaux

Dans le monde des affaires, l'échange de renseignements est primordial. Il est toutefois important de veiller à assurer le caractère confidentiel de ces renseignements, et c'est pourquoi il ne faut les mettre à la disposition que des maisons de bonne foi qui les utilisent dans le cadre de leur travail tout en respectant le secret professionnel.

Rapports sur les entreprises

Un certain nombre de sociétés offrent ce service. Elles gardent le secret professionnel sur les affaires de leurs clients d'une manière analogue. Seuls les organismes accrédités abonnés à ce service ont accès à ces renseignements.

L'un des services de ce type les plus renommés et les plus utilisés est le rapport de Dun & Bradstreet.

Les nouveaux venus du monde des affaires qui cherchent à obtenir des renseignements sur une opération commerciale donnée (comme l'acquisition d'une entreprise existante) peuvent s'adresser à leur directeur de banque pour obtenir ces renseignements. En général, les banques fourniront l'information si elles sont convaincues que les renseignements seront utilisés exclusivement à des fins d'évaluation et resteront confidentiels.

Agences d'évaluation du crédit

Les agences d'évaluation du crédit, qui existent au Canada depuis 1922, ont maintenant plus de 150 succursales et un personnel de plus de 2 000 personnes chargé de fournir des renseignements aux entreprises sur les dossiers de crédit à la consommation des particuliers.

Ces agences confirment les renseignements que les créanciers (banques, sociétés de prêts hypothécaires, grands magasins, sociétés pétrolières, sociétés de crédit et concessionnaires automobiles) ont obtenus des particuliers qui font une demande de crédit à la consommation en vertu des lois sur le crédit à la consommation du Canada. Toute personne doit présenter sa demande de crédit par écrit. Le consommateur fournit ainsi non seulement des renseignements sur son identité, ses adresses actuelle et passées, ses emplois actuel et passés, son salaire et ses références, mais encore il consent à ce que la demande fasse l'objet d'une vérification. Les agences d'évaluation du crédit rassemblent ces renseignements grâce aux rapports d'autres demandes de crédit présentées par le consommateur, aux demandes de crédit rejetées et aux antécédents de paiement obtenus auprès des créanciers qui ont déjà accordé du crédit à ces personnes.

Les autres renseignements qui figurent dans les dossiers de ces agences, non fournis par les créanciers, proviennent des archives publiques : jugements, avis de déclin de responsabilité, hypothèques mobilières enregistrées, ventes sous condition et faillites.

Pour utiliser les services des agences d'évaluation du crédit, l'entreprise doit faire une demande à l'agence la plus proche et, selon que le marché de l'entreprise est local ou national, elle doit payer des droits de membre. L'adhésion annuelle s'accompagne d'un numéro de code spécial qui permet à l'entreprise de téléphoner à l'agence de crédit pour obtenir des rapports verbaux sur les individus. Des sommes minimes sont exigées pour chaque rapport. On peut également se procurer des rapports écrits.

Retourner au haut du chapitre

L'achat d'un ordinateur dès la création de votre entreprise *

Au départ, l'achat d'un ordinateur peut sembler dispendieux et superflu pour votre nouvelle entreprise. Cependant, il existe plusieurs bonnes raisons pour vous doter d'un ordinateur dès la création de votre entreprise.

Avant même que votre entreprise ouvre ses portes, vous pouvez utiliser un ordinateur pour élaborer votre plan d'entreprise et préparer les présentations que vous ferez devant les investisseurs et prêteurs potentiels.

Vous pouvez utiliser un ordinateur et un progiciel de chiffrier pour répondre à diverses questions et ainsi constater les effets des changements dans les revenus et les coûts. Par exemple, quels seraient les effets des changements des taux d'intérêt sur les prêts aux entreprises? Qu'arriverait-il si vos mouvements de trésorerie étaient ralentis par des paiements en retard? Qu'arriverait-il si vos coûts d'exploitation augmentaient ou baissaient de divers pourcentages? Serait-il plus avantageux de vous engager par bail ou d'avoir recours au crédit-bail, à un taux différent, et pour une durée différente? Qu'arriverait-il si vos ventes n'atteignaient pas le niveau prévu? Et quelles seraient les répercussions sur les aspects mentionnés ci-dessus?

Cette démarche structurée en vue de la mise sur pied de votre nouvelle entreprise, avec documentation de qualité, donnera aux prêteurs et investisseurs potentiels un aperçu de votre professionnalisme et de votre méthode de travail.

Lors de cette première phase de la création de votre entreprise, il se peut que vous n'ayez pas les ressources nécessaires pour l'achat de votre propre ordinateur. La location avec bail ou à crédit-bail peut être la solution qu'il vous faut.

Pour environ 50 $ par mois

Le rapport prix-rendement des petits ordinateurs s'est grandement amélioré. Vous pouvez louer un ordinateur de table de base parmi les plus performants, ainsi que trois progiciels utilisés couramment par les petites entreprises : un progiciel chiffrier, un progiciel de comptabilité de base et un autre de traitement de texte, pour environ 50 $ par mois**.

L'affacturage d'un ordinateur dans les frais de votre nouvelle entreprise vous permettra de vous doter d'un nouvel instrument puissant pour la gestion et la commercialisation de votre entreprise.

Une gestion précise et opportune

Au début de la présente publication, vous avez pu lire que l'absence d'une comptabilité convenable est un problème dont souffrent beaucoup de petites entreprises. Votre ordinateur peut non seulement accélérer votre travail en s'occupant des tâches répétitives de votre tenue de livres, mais peut aussi vous

inciter à la tenir à jour puisque l'entrée de données est beaucoup simplifiée.

La tenue de livres à jour vous aidera à répondre aux changements qui affectent la rentabilité de votre entreprise. Elle peut améliorer le contrôle des frais de votre entreprise, qui constitue le fondement de la gestion efficace.Un ordinateur peut repérer les stocks excédentaires ou insuffisants, recenser les produits qui circulent et ceux qui restent en entrepôt, déceler les tendances émergentes et vous aider à identifier les clients dont les paiements tardent à venir.

La tenue de livres complets et compréhensibles vous permettra de traiter plus facilement avec votre banquier et les ministères du revenu des divers gouvernements.

En outre, en assurant vous-même une tenue de livres précise, vous paierez votre comptable pour qu'il vous prodigue des conseils et non pour qu'il s'occupe de la tenue de vos livres.

Économie de temps et productivité

Bon nombre d'entreprises doivent préparer des documents volumineux contenant beaucoup de texte et de chiffres. Si vous travaillez sans ordinateur, cela peut exiger énormément de temps, surtout si des changements vous obligent à tout recommencer.

Un ordinateur muni d'un bon logiciel de traitement de texte vous permettra de préparer un document de travail, puis d'en réviser les chiffres ou des bouts de phrases, et même de déplacer des paragraphes entiers sans que vous ayez à recommencer le tout dès que des changements surviennent. Vous pouvez ainsi mettre à jour ou personnaliser, dans un minimum de temps, des documents utilisés couramment, tels que des listes de prix ou des contrats.

Vous pourrez allouer à la mise sur pied de votre entreprise le temps que vous ne consacrerez pas à la préparation de documents, surtout au début, lorsque vos collègues et vous jouerez tous les rôles.

Un petit ordinateur peut accroître votre productivité de bien des façons.

Par exemple, un disquaire a conçu une base de données sur ses clients et leurs choix musicaux ainsi que le support qu'ils préfèrent (c.-à-d. disque, cassette audio ou disque compact). À mesure qu'il reçoit de nouvelles marchandises, ses employés utilisent les temps calmes pour associer les nouveaux produits aux choix des clients et communiquent avec ces derniers pour leur faire part des nouveaux arrivages correspondant à leurs goûts. De cette façon, le nombre de ventes augmente et les clients sont impressionnés par la qualité du service; cela est un facteur important si l'on tient compte du fait que les disquaires concurrentiels gardent les mêmes produits en stock.

Bon nombre d'exemples peuvent illustrer comment un ordinateur vous aide à promouvoir votre entreprise, au lieu d'attendre qu'elle démarre d'elle-même. En outre, beaucoup de professionnels, notamment les détaillants autorisés d'ordinateurs et les concepteurs de logiciels peuvent vous prodiguer des conseils vous aidant à tirer un avantage maximal de votre ordinateur.

Pourquoi maintenant et non plus tard?

Vous pensez peut-être que votre entreprise est trop petite au départ pour vous doter d'un ordinateur, et que vous en achèterez un plus tard. On a déjà peut-être dit la même chose au sujet des machines à écrire.

Il peut être beaucoup plus efficace de vous doter d'un ordinateur dès la création de votre entreprise.

Ainsi, vous ne serez pas tenu de mettre en place un système manuel qui devra ensuite inévitablement être converti en système informatisé. Vous aurez par ailleurs un puissant instrument de marketing entre les mains.

Un ordinateur peut être un outil abordable et inestimable.

Reproduit avec la permission de IBM Canada Ltée. IBM est la marque déposée de la société International Business machines. IBM Canada Ltée, une société affiliée, est un utilisateur enregistré. ** Aux termes d'un bail prolongé de 48 mois.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Recherche] [Glossaire]

Chapitre 3 :

Règlements, enregistrement, constitution en personne morale et permis

Enregistrement du nom commerciale
Status constitutifs
Enregistrement des sociétés en nom collectif et des sociétés en commandite
Où constituer l'entreprise
Quel genre d'entreprise
Constituer en personne morale au palier fédéral
Permis
Achat de locaux
Location de locaux
Permis d'établissements touristiques
Permis d'alcool
Import-Export
Permis de livraison et transport
Fabricants entrepositaires et entrepôts de douane
Actes de cautionnement

Toutes les entreprises, petites et grandes, sont assujetties à certaines lois et à certains règlements. Ces lois et règlements sont conçus pour le bien du public et la protection du consommateur. Certains d'entre eux émanent de l'administration municipale, d'autres du palier provincial, d'autres encore du palier fédéral et d'autres enfin des organismes de réglementation créés pour s'assurer que les produits mis en vente sont conformes aux normesrequises (p. ex. de sécurité).

La petite entreprise et la loi

D'autres règlements sont conçus dans l'intérêt des salariés et pour la protection de leurs droits, et évidemment, il y a les divers règlements en matière d'impôt. La plupart de ces règlements sont traités brièvement dans la présente publication. Pour plus de renseignements, le lecteur est prié de consulter le bureau responsable de l'application du règlement en question.

Enregistrement du nom commercial

Enregistrement des entreprises à propriétaire unique

Il n'est pas nécessaire d'enregistrer une entreprise à propriétaire unique si elle est exploitée sous le nom du propiétaire. Par contre, si elle est exploitée sous un nom différent de celui du propriétaire ou si le nom est suivi des des termes <> ou d'autres termes, il faut, en vertu de la *Loi sur les noms commerciaux*, enregistrer le nom commercial auprès de la Direction des compagnies du ministère de la Consommation et du Commerce.

Enregistrement sur place:
375, av. University, 2e étage, Toronto (Ontario) M5G 2M2
Téléphone: (416) 314-8880, 1-800-361-3223 Télécopieur: (416) 314-0102

Enregistrement par courier:
393, av. University, Toronto (Ontario) M5G 2M2
Téléphone: (416) 314-8880, 1-800-361-3223 Télécopieur: (416) 314-0102

Les droit d'enregistrement du nom commercial d'une entreprise a propriétaire unique ou d'une société en nom collectif sont de 70 $ pour une période de cinq ans.

En Ontario, l'enregistrement d'un nom commercial ne suffit pas à garantir l'usage exclusif de ce nom au particulier qui l'enregistre. Le ministère n'est pas tenu de refuser l'enregistrement de noms commerciaux identiques ni d'informer quiconque enregistre un nom commercial qu'il a déjà été enregistré.

C'est à la personne qui enregistre le nom commercial qu'il incombe de s'assurer que ce dernier n'est pas déjà utilisé. Sur demande et moyennant le versement d'un droit de 10 $, le ministère de la Consommation et du Commerce vérifiera dans ses dossiers si le nom choisi est actuellement en usage et en informera l'auteur de la demande en fournissant l'adresse de tout entreprise au nom identique.

Les postes de travail informatisés Entreprises branchées de l'Ontario, qui sont situes partout dans la province, permettent de demander un permis de vendeur aux fins de la perception de la taxe de vente au détail, de s'inscrire aux fins de l'impôt-santé des employeurs (y compris les travailleurs autonomes) et auprès de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail, d'enregistrer un nom commercial et de demander une recherche de nom commercial. Pour obtenir l'adresse des postes de travail les plus près, communiquez avec:

Entreprises branchée de l'Ontario
Service de renseignements 1-800-565-1921
(416) 314-9151

Status constitutifs

Les personnes qui désirent constituer leur entreprise en personne morale doivent s'adresser à :

Section des services aux compagnies
Direction des compagnies
Ministère de la Consommation et du Commerce
393, avenue University, 2e étage
Toronto (Ontario) M75G 2M2

Tél. : (416) 314-0096

On peut également faire constituer une entreprise en personne morale dans les bureaux d'enregistrement immobilier des municipalités suivantes :

Barrie	**Oshawa**	**Sudbury**
Hamilton	**Ottawa**	**Thunder Bay**
Kingston	**Peterborough**	**Welland**
Kitchener	**Sarnia**	**Windsor**
London	**Sault Ste. Marie**	

On peut trouver les adresses de ces bureaux dans les pages bleues de l'annuaire de téléphone.

Les statuts constitutifs doivent être accompagnés d'un rapport de recherche de dénominations sociales et de marques de commerce (NUANS). Il incombe à l'entreprise qui veut se constituer en personne morale d'effectuer elle-même la recherche, car le ministère de la Consommation et du Commerce ne fait pas de telles recherches.

Un certain nombre de compagnies privées offrent ce service. La plupart d'entre elles peuvent effectuer, par ordinateur, une recherche de dénominations sociales dans tout le Canada et ce, en 24 heures. On peut trouver la liste de ces compagnies dans les Pages Jaunes sous la rubrique "Titres et Archives Recherche (Searchers of Records)".

Les personnes morales doivent déposer, dans les 60 jours qui suivent la constitution, un Avis initial ou un Avis de modification (formule 1), en vertu de la *Loi sur les renseignements exigés des personnes morales*, auprès de la Section des services aux compagnies du ministère de la Consommation et du Commerce.

Coopératives

Les personnes qui désirent enregistrer une entreprise coopérative doivent communiquer avec :

Ministère des Finances
Direction des services aux caisses populaires et aux coopératives
250, rue Yonge, 30e étage
Toronto (Ontario) M5B 2N7
Tél. : (416) 326-9301

Les noms proposés pour les coopératives doivent être approuvés par le ministère. Pour 15 $, un nom approuvé sera réservé pour une période de 90 jours.

Lorsque la coopérative est un organisme sans but lucratif, les statuts constitutifs renferment des clauses spéciales. Les droits d'enregistrement pour ce genre de coopérative sont de 135 $.

Pour les coopératives auxquelles s'appliquent d'autres statuts, les droits d'enregistrement sont de 285 $. Les personnes qui présentent une demande devraient avoir recours aux services d'un professionnel du

domaine juridique pour préparer les statuts requis.

Les coopératives sans but lucratif et sans capital-actions sont constituées en sociétés en vertu de la *Loi sur les sociétés coopératives*. L'organisme qui désire se constituer en société doit effectuer lui-même la recherche de dénominations sociales, car le ministère de la Consommation et du Commerce ne fait pas de telles recherches. Vérifier dans la section des Pages Jaunes portant sur les maisons de recherches concernant les entreprises.

Retourner au haut du chapitre

Enregistrement des sociétés en nom collectif et des sociétés en commandite

Les sociétés en nom collectif doivent être enregistrées en vertu de la Loi sur les noms commerciaux en déposant une déclaration à la Direction des compagnies dont l'adresse a déjà été mentionnée.

Quant aux sociétés en commandite, les commanditaires ne sont responsables que jusqu'à concurrence de leur apport. Le commanditaire devient commandité s'il prend part à la gestion de la société. Pour de plus amples renseignements à ce sujet, prière de se reporter à la *Loi sur les sociétés en commandite* que l'on peut se procurer à :

Publications Ontario
880, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 1N8

Où constituer l'entreprise

Lorsqu'une entreprise a l'intention d'exercer ses activités ou d'exploiter des succursales dans plus d'une province, il peut être plus avantageux de constituer une société à l'échelon fédéral.

Cependant, lorsqu'une entreprise a l'intention d'exercer ses activités principalement dans une seule province, il peut être plus avantageux de constituer la société dans cette province. Les entreprises extraprovinciales doivent avoir un permis ou être enregistrées dans toute autre province dans laquelle elles désirent exercer leurs activités.

Les sociétés qui sont constituées au palier fédéral et qui exercent leurs activités en Ontario doivent déposer un Avis initial ou un Avis de modification dans les 60 jours suivant leur établissement dans la province.

Retourner au haut du chapitre

Quel genre d'entreprise?

Propriétaire unique

Pour	*Contre*
1. Frais de démarrage minimes	1. Responsabilité illimitée
2. Moins assujetti à la réglementation	2. Manque de permanence
3. Le propriétaire contrôle directement l'entreprise	3. Difficulté de réunir des capitaux
4. Exigences minimales de fonds de roulement	
5. Avantage fiscal aux petits propriétaires	
6. Tous les bénéfices reviennent au propriétaire	

Société en nom collectif

Pour	*Contre*
1. Facile à fonder	1. Responsabilité illimitée
2. Frais de démarrage minimes	2. Manque de permanence
3. Sources supplémentaires de capitaux de risque 4. Direction plus importante	3. Autorité diluée
5. Avantages fiscaux possibles	4. Difficulté de réunir des capitaux supplémentaires
6. Réglementation extérieure limitée	5. Difficulté de trouver des associés appropriés

Personne morale

Pour	*Contre*
1. Responsabilité limitée	1. Réglementation stricte
2. Direction spécialisée	2. Organisation plus
3. La propriété peut être transférée	3. Restrictions provenant de constitutif
4. Permanence	4. Tenue de livres plus poussée
5. Entité juridique	5. Double imposition
6. Avantages fiscaux possibles	
7. Facilité à réunir des capitaux	

Retourner au haut du chapitre

Constitution en personne morale au palier fédéral

La constitution en personne morale au palier fédéral se fait en vertu de la *Loi sur les sociétés commerciales canadiennes* en déposant les statuts auprès de :

Unité de l'information et des publications
Industrie Canada
Direction générale des corporations
365, avenue Laurier ouest
Immeuble Journal sud, 9e étage
Ottawa (Ontario)
K1A 0C8
Tél. : (613) 941-9042

Retourner au haut du chapitre

Permis

Permis municipaux

De nombreuses entreprises (pas toutes) doivent obtenir un permis municipal d'exploitation. Les droits peuvent aller de quelques dollars à un millier de dollars ou plus, mais, dans la plupart des cas, le montant est minime.

De plus, les entreprises commerciales et industrielles doivent se conformer aux arrêtés municipaux et aux règlements de zonage. Il y a, dans la plupart des municipalités, une commission d'aménagement chargée de désigner les zones résidentielles, commerciales, industrielles (industries légères, industries lourdes, industries polluantes) et les zones de verdure ou de parcs. Pour tous les travaux de construction, de reconstruction, de modification d'édifice ou d'agrandissement d'un bâtiment, les plans doivent d'abord être approuvés par le commissaire à la construction de la municipalité.

Pour plus de détails concernant les droits et les conditions de demandes de permis, mettez-vous en rapport avec le bureau ou l'agent qui s'occupe des bâtiments et des règlements de la municipalité où les travaux doivent être effectués.

La plupart des municipalités exigent aussi un permis de construire pour toute modification de bâtiment ou construction neuve. Il est donc extrêmement important que l'entreprise vérifie d'abord les règlements de zonage avant de signer un bail et se procure le permis nécessaire avant de procéder à toute modification de bâtiment ou de se lancer dans une construction.

Pour obtenir des permis commerciaux normaux, consultez la commission municipale qui délivre les permis ou l'agent qui s'occupe des règlements.

Achat de locaux

Avant de louer ou d'acheter des locaux pour lesquels un permis est exigé :
1.Mettez-vous en rapport avec la municipalité locale pour vous assurer que le zonage correspond à l'usage prévu pour les locaux.
2.Si le zonage correspond à l'usage prévu, évaluez ce que coûteraient les modifications nécessaires afin que les locaux soient conformes aux normes du Code du bâtiment de l'Ontario, pour la catégorie de permis requise, du point de vue :

- des toilettes,
- des portes pare-feu et des sorties de secours,
- du stationnement nécessaire,
- des extincteurs automatiques et des systèmes d'alarme, etc.

Location de locaux

Si vous voulez louer des locaux pour lesquels un permis est exigé, n'oubliez pas d'inclure dans l'offre du bail une clause stipulant l'annulation de celui-ci si le permis est refusé.

Incluez également dans l'offre une clause rendant le propriétaire responsable de remédier dans les 60 jours à tout défaut de construction contrevenant au Code du bâtiment de l'Ontario, au Code des incendies de l'Ontario ou aux règlements des normes des biens-fonds municipaux, afin de permettre au locataire d'obtenir le permis demandé.

Retourner au haut du chapitre

Permis d'établissement touristique

Tous les établissements offrant au public des installations de logement doivent obtenir un permis de la province. Dans cette catégorie, on trouve les hôtels, motels, chalets, centres de villégiature et terrains de camping.

Lorsque aucune boisson alcoolique n'est servie, le permis est délivré par le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme.

Les promoteurs qui ont choisi un terrain conforme aux règlements de zonage municipaux doivent soumettre les plans de leur projet au conseiller touristique du bureau du ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme le plus près. Les plans des "hôtels" répondant à la définition donnée dans le code du bâtiment doivent être envoyés au :

Bureau du commissaire des incendies
Services techniques, consultatifs et de recherche
5775, rue Yonge, 7e étage
North York (Ontario)
M2M 4J1
Tél. : (416) 325-3200

Le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme, après avoir communiqué avec les autres organismes de réglementation en cause et sous réserve que toutes les conditions soient réunies, délivre un permis d'ouverture. Lorsque l'établissement touristique est prêt à ouvrir ses portes, un permis d'exploitation est délivré à condition que le plan original ait été suivi à la lettre. Les droits de permis d'établissement touristique sont de 20 $ par an pour les résidents et de 60 $ par an pour les non-résidents.

Retourner au haut du chapitre

Permis d'alcool

Les promoteurs qui se proposent d'exploiter un établissement servant des boissons alcooliques doivent, au préalable, en obtenir l'autorisation auprès de la Commission des permis d'alcool de l'Ontario

À cette fin, vous devez déposer une demande officielle de permis et des plans auprès de la :

Commission des permis d'alcool de l'Ontario
55, boulevard Lake Shore est
Toronto (Ontario)
M5E 1A4
Tél. : (416) 326-0456

Import-export

Outre la connaissance des pratiques commerciales fondamentales, vous devez avoir une bonne connaissance des méthodes d'établissement des documents et des diverses formules de financement de l'import-export.

Les personnes qui importent des marchandises au Canada de façon régulière doivent obtenir un numéro d'importateur.

Certains produits se trouvent sur une liste d'importations réglementées, tandis que, pour d'autres, les exportations sont contingentées.

Revenu Canada, Douanes et Accise, fournit un service spécial d'information. Quiconque envisage de se lancer dans l'import-export doit d'abord se mettre en rapport avec les bureaux régionaux appropriés :

Région du Nord
Douanes et Accise
201, rue North May
Rez-de-chaussée
Thunder Bay (Ontario)
P7C 3P4
Tél. : (807) 626-1604

Région de Hamilton
400, chemin Grays
Hamilton (Ontario)
L8E 3J6
Tél. : (905) 308-8715

Région de London
Guichet d'affaires
451, rue Talbot
Rez-de-chausée
London (Ontario)
N6A 5E5
Tél. : (519) 645-4223
1-800-959-7775 (fra.)
1-800-959-5525 (ang.)

Région d'Ottawa
2265, boul. St. Laurent
Ottawa (Ontario)
K1G 4K3
Tél. : (613) 993-0534

Région du Sud-Ouest de l'Ontario
Douanes et Accise
Edifice fédéral
185, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 4H8
Tél.: (519) 257-6400

Région de Toronto
Douanes et Accise

Revenu Canada
Unité des services à la clientèle et des renseignements
1, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5W 1A3
Tél. : (416) 973-8022
1-800-387-0718

Centre du commerce international
Tél.: (416) 975-5053

CSECO
Tél.: (416) 954-4636
1-800-567-2345

Retourner au haut du chapitre

Permis de livraison et de transport

Les transporteurs qui transportent des marchandises d'une ville à l'autre moyennant rémunération doivent détenir un permis d'exploitation assorti d'une catégorie d'autorisation. Les transporteurs qui exercent leurs activités dans une seule municipalité urbaine, comme la communauté urbaine de Toronto par exemple, n'ont pas à détenir une telle autorisation.

La détention d'une autorisation n'est exigée que pour les camions autorisés et ne s'applique pas aux voitures de tourisme. Il existe certaines exemptions, comme le transport de certaines cultures de plein champ et de bétail dans un camion sans remorque et doté d'un maximum de trois essieux.

Les véhicules utilitaires qui font le transport interprovincial ou international de marchandises doivent détenir un permis de l'Ontario en vertu de la *Loi sur le transport par véhicule à moteur* (Canada). Ils doivent également détenir un permis délivré par les autres compétences.

Les transporteurs éventuels devraient communiquer avec le Bureau d'immatriculation des transporteurs ou un bureau d'application de la loi du ministère pour obtenir des renseignements sur la catégorie d'autorisation appropriée qui est requise.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

Bureau des sanctions et des enquêtes concernant les transporteurs
301, rue St. Paul, 3e étage
St. catharines (Ontario)
L2R 7R4
Tél. : (905) 704-2500
1-800-387-7736

Retourner au haut du chapitre

Fabricants entrepositaires et entrepôts de douane

Les fabricants entrepositaires peuvent recevoir dans leurs locaux, en vertu de la Loi sur l'accise, de l'alcool et d'autres marchandises assujetties à l'accise à des taux douaniers préférentiels lorsque ces produits sont employés dans la fabrication de produits tels que les spécialités pharmaceutiques, les essences et les extraits, les parfums, le vinaigre, les compositions chimiques approuvées, les produits de toilette ou les cosmétiques qui sont assujettis à l'accise. Ces produits sont fabriqués sous la surveillance du gouvernement.

Par entrepôts de douane, on entend tous locaux approuvés où des marchandises assujetties à l'accise peuvent être entreposées sans que les droits de douane ne soient acquittés. Les marchandises peuvent être transférées d'un entrepôt de douane à un autre ou être exportées sans dédouanage. Dans le cas du transfert ou de l'exportation, l'expéditeur est responsable des droits de douanes courus jusqu'à la décharge du cautionnement par la livraison des marchandises.

Sauf pour les spiritueux et l'alcool, dont la vente est réglementée par les régies ou commissions des alcools provinciales, les marchandises assujetties à l'accise sont expédiées sans restrictions une fois que les droits de douane ont été payés. Les alcools de bouche ne sont expédiés qu'aux commissions ou régies des alcools provinciales, même lorsque les droits de douane ont été acquittés.

Toute demande de licence pour fabriquer des produits où entrent des marchandises assujetties à l'accise en vertu de la Loi sur l'accise doit être présentée au directeur régional de l'accise dans la région où les activités commerciales auront lieu. En outre, on doit fournir au ministère du Revenu une assurance de cautionnement au montant établi.

Actes de cautionnement

Un cautionnement est délivré par une compagnie d'assurance et garantit généralement l'exécution d'un contrat ou le respect d'un règlement ou d'une loi. C'est un contrat qui lie trois parties, soit le commettant, le bénéficiaire et le garant. Le commettant est la personne qui exécute le contrat ou qui présente une demande de licence. Le bénéficiaire est la personne pour qui le travail est exécuté aux termes du contrat ou le registrateur en vertu de la loi. Le garant est la compagnie d'assurance qui fournit la garantie.

On inclut dans les actes de cautionnement les garanties d'exécution de contrat, les garanties de permis ou de licences, les garanties de tribunaux successoraux; toutes comprennent une garantie de bonne exécution. Les actes de cautionnement garantissent au bénéficiaire que le commettant possède la compétence nécessaire pour faire le travail demandé.

Une assurance détournement et vol est fournie par une compagnie d'assurance et garantit à l'assuré le remboursement des sommes perdues à la suite de gestes malhonnêtes ou frauduleux de la part des employés.

Pour de plus amples renseignements à ce sujet, prière de communiquer avec son agent d'assurance ou son courtier ou avec :

Bureau d'assurance du Canada
240, chemin Duncan Mill
Bureau 700
Don Mills (Ontario)
M3B 1Z4
Tél. : (416) 362-9528

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 4 :

Permis spéciaux réglementaires

Loi Provinciale
Loi sur les aliments et drogues et loi sur les dispositifs émettant de radiations et règlements
Conditionnement et étiquetage
Sécurité des produits
Normes et techniques
Code du bâtiment
Protection de l'environnement
Poids et mesure

De nombreuses entreprises commerciales, en particulier les magasins de détail et de services, les restaurants et les bars-salons et les entreprises de fabrication et de transformation, sont assujetties à un permis. Cela a pour but de protéger les intérêts et la sécurité du public, tant du point de vue de l'utilisation que de l'application ou de la vente de certains articles ou services. Ce sont en particulier les aliments, les médicaments, les boissons alcooliques, les produits du bois, les verres optiques, l'utilisation des véhicules automobiles, le transport ferroviaire et maritime, les appareils sous pression et les détendeurs, et les articles rembourrés.

Loi provinciale

Cette liste, non exhaustive, indique les domaines dans lesquels un permis spécial est obligatoire.

Si votre entreprise doit s'occuper de la vente d'articles ou de services au public, vous devez connaître les 19 lois qui réglementent les pratiques commerciales, administrées par la division du même nom du ministère de la Consommation et du Commerce.

Conçues d'abord pour garantir de bonnes pratiques commerciales et une conduite honnête de la part des entreprises, ces 19 lois protègent les droits et les besoins du consommateur. Les entreprises doivent tout particulièrement connaître la *Loi de 1990 sur les pratiques de commerce*.

Loi sur les pratiques de commerce

Dénommée "loi-cadre", cette loi a de profondes ramifications et des pouvoirs étendus. Elle s'applique à de nombreuses activités commerciales qui relèvent d'autres mesures législatives tant au sein de la Division des pratiques commerciales que dans d'autres ministères et compétences.

Principalement, cette loi interdit et punit une grande variété de pratiques et techniques commerciales déloyales dans les secteurs de la vente au détail et des services aux consommateurs. Elle donne aux consommateurs le droit à une réparation dans les cas où il y a preuve d'une pratique déloyale. Il existe précisément 22 pratiques commerciales jugées déloyales qui se divisent en deux catégories : les assertions relatives aux consommateurs qui sont fausses, trompeuses ou mensongères, et les assertions relatives aux consommateurs qui sont abusives.

Chacune des lois suivantes réglemente une industrie particulière. Ci-après, on trouvera des renseignements sur l'enregistrement, le cautionnement et les secteurs d'activités qui exigent un examen écrit ou non.

Il convient de noter que chacune de ces lois diffère en ce qui a trait à l'enregistrement, à la surveillance des normes commerciales, à l'inspection des personnes qui demandent à être inscrites et, le cas échéant, au traitement des plaintes. Ces lois donnent également au ministère le droit d'effectuer des enquêtes ou de prendre des mesures exécutoires, s'il y a lieu de le faire.

Loi sur les huissiers

Cette loi réglemente la nomination et la conduite des huissiers privés et le traitement des plaintes et les enquêtes sur les pratiques des huissiers privés.

Remarque : Toute entreprise ayant recours aux services d'un huissier privé doit s'assurer que ce dernier est dûment nommé dans le comté ou le district approprié.

Loi sur la protection du consommateur

Cette loi prévoit l'inscription et le cautionnement des vendeurs itinérants, réglemente l'utilisation de contrats exécutoires, exige la divulgation complète du coût des emprunts, régit la publicité et prévoit des mesures pour réglementer l'attribution des contrats et l'utilisation des clauses d'exclusion.

Loi sur l'Office de protection du consommateur

Cette loi décrit les responsabilités de l'Office de protection du consommateur qui sont de propager de l'information à l'intention des consommateurs, de recevoir les plaintes des consommateurs et d'enquêter à leur sujet et de faire appliquer la loi dans l'intérêt du public.

Loi sur les renseignements concernant le consommateur

Cette loi prévoit l'enregistrement des agences de renseignements sur les consommateurs et l'inscription des personnes dont le travail est d'effectuer des enquêtes et de recueillir des renseignements personnels sur les consommateurs.

La Loi exige des entreprises une conduite responsable et renferme un certain nombre de conditions précises sur la collecte et la divulgation de renseignements personnels et sur la solvabilité.

Loi sur les agences de recouvrement

Cette loi prévoit l'enregistrement et le cautionnement des agences et des succursales de recouvrement, l'inscription des percepteurs et la soumission des propriétaires et exploitants des agences de recouvrement à des examens écrits.

Remarque : Toute entreprise qui doit avoir recours aux services d'une agence de recouvrement doit faire affaire avec une agence enregistrée.

Loi sur les commerçants de véhicules automobiles

Cette loi prévoit l'enregistrement de tous les commerçants de véhicules automobiles et l'inscription de tous les vendeurs. Les commerçants doivent également participer à un fonds d'indemnisation.

Loi sur les réparations de véhicules automobiles

En vertu de cette loi, les ateliers de réparations doivent fournir, sur demande, des devis écrits, une garantie sur les pièces nouvelles et remises à neuf et la main-d'oeuvre pour une période minimale de 90 jours ou 5 000 km. Ils doivent également divulguer au consommateur tous les tarifs de réparations.

Loi sur les distributeurs de livres brochés et de périodiques

Cette loi régit les distributeurs en gros et exige qu'ils obtiennent un permis et qu'ils soient enregistrés pour exercer leurs activités en Ontario. La Loi réglemente également le degré de propriété ou de contrôle des réseaux de distribution de livres brochés et de périodiques qui ne sont pas établis dans la province.

Loi sur les services prépayés

Cette loi touche les clubs de conditionnement physique, d'esthétique corporelle et d'arts martiaux où les membres paient les services à l'avance. La Loi limite à un an la durée des abonnements, prévoit une période de cinq jours pour annuler l'abonnement et oblige les centres à offrir des plans de paiement par versements.

Loi sur le courtage commercial et immobilier

Cette loi prévoit l'inscription des courtiers en immeubles et des vendeurs ainsi que le cautionnement des courtiers. Elle exige également que ces derniers passent un examen écrit avant l'inscription. En outre, elle réglemente l'achat et la vente en Ontario de lots et de condominiums situés à l'extérieur de la province.

Loi sur les agences de voyages

Cette loi régit les personnes qui exercent la profession d'agents de voyages. Elle prévoit l'inscription et le cautionnement de tous les agents de voyages et des grossistes de voyages qui doivent, en outre, tous participer à un fonds d'indemnisation. Ce fonds servira à protéger les consommateurs en cas de faillite ou de non-prestation des services.

Loi sur les cimetières

La Section de la réglementation des cimetières régit les activités de tous les cimetières, crématoires, mausolées, columbariums et terrains d'inhumation. La Section répond également aux demandes de renseignements et étudie les plaintes des consommateurs sur les cimetières et les inhumations et fournit des conseils aux propriétaires de cimetières. Il n'existe aucune loi spécifique régissant les commerçants de monuments.

Loi sur les directeurs de services funéraires et les établissements funéraires

Cette loi protège les sommes qui ont été versées à l'avance à un établissement funéraire pour des funérailles qui auront lieu ultérieurement.

Loi sur les condominiums

Cette loi protège la propriété des condominiums et a été conçue pour répondre aux besoins des consommateurs. Les dispositions de la Loi sont appliquées par les parties concernées. Si les différends ne peuvent être réglés par les parties, ils devront être réglés devant un tribunal.

Loi sur les pratiques de commerce discriminatoires

Cette loi protège les personnes contre les pratiques de commerce discriminatoires fondées sur la race, la croyance, la couleur, la nationalité, l'ascendance, le lieu d'origine, le sexe ou le lieu géographique.

Loi sur les agents de recouvrement

Cette loi interdit l'utilisation de tout document ayant l'apparence d'un document délivré par un tribunal si dans les faits ce n'en est pas un.

Loi sur les cinémas

La Section des salles de cinéma, qui s'occupe de l'application de la *Loi sur les cinémas* dans sa version modifiée, est responsable de la sécurité des spectateurs dans les salles de cinéma en Ontario. Elle doit également approuver la diffusion et la distribution de tout film ou vidéocassette de 35 mm, 16 mm ou 8 mm ainsi que de tout matériel publicitaire écrit en relation avec la diffusion du film.

Loi sur le contrôle des sports

Cette loi veut assurer le déroulement approprié de tous les sports de combat professionnels en Ontario et régit la délivrance des permis aux boxeurs, kickboxeurs et lutteurs professionnels ainsi qu'à tous les officiels.

Pour de plus amples renseignements sur ces lois et d'autres mesures législatives qui pourraient être reliées à des activités commerciales, nous vous conseillons de vous adresser au :

Ministère de la Consommation et du Commerce
Service d'information
Tél. : (416) 326-8555 ou
1-800-268-1142 (ligne sans frais, à l'exception de l'indicatif régional 807)
Pour l'indicatif régional 807, composer le (416) 326-8555 et faire renverser les frais.
ATS/téléscripteur pour malentendants (416) 326-8566

On peut également se procurer des exemplaires des textes de loi à Publications Ontario, 880, rue Bay, Toronto (Ontario) M7A 1N8.

Retourner au haut du chapitre

Loi sur les aliments et drogues et *Loi sur les dispositifs émettant de radiations* et règlements

Toute demande au sujet des règlements relatifs aux aliments, drogues, cosmétiques, appareils médicaux et dispositifs émettant des radiations pris en application de la *Loi sur les aliments et drogues* et de la *Loi sur les dispositifs émettant des radiations* doit être adressée à l'un des bureaux appropriés suivants.

Direction général de la protection de la santé
Santé Canada
Médicaments, produits cosmétiques, instruments médicaux et tabac
2301, avenue Midland
Scarborough (Ontario)
M1P 4R7
Tél.: (416) 973-1600

Agence canadienne de l'inspection des aliments
Agriculture et Agroalimentaire Canada
Aliments

District est de Toronto
2301, avenue Midland
Scarborough (Ontario)
M1P 4R7

Tél. : (416) 973-1436

District ouest de Toronto
23 Westmore Drive
Bureau 406
Etobicoke (Ontario)
M9V 3Y7
Tél.: 740-3007

District de Hamilton
709, rue Main ouest
Hamilton (Ontario)
L8S 1A2
Tél. : (905) 572-2568

District de London
451, rue Talbot
Bureau 201
London (Ontario)
N6A 5C9
Tél. : (519) 645-4125

District d'Ottawa
700, boulevard Industrial
Porte 5
Ottawa (Ontario)
K1A 0Y9
Tél. : (613) 954-6807

Retourner au haut du chapitre

Conditionnement et étiquetage

Industrie Canada
Direction générale des biens de consommation
5160, rue Yonge, bureau 800
C.P. 46
Willowdale (Ontario)
M2N 6L9
Tél. : (416) 954-5786

Sécurité des produits

Santé Canada
Bureau de la sécurité des produits
200, Town Centre Court
Bureau 815
Scarborough (Ontario)
M1P 4X8
Tél. : (416) 973-4705

ou

Santé Canada
Bureau de la sécurité des produits
150, rue Main ouest
Bureau 530
Hamilton (Ontario)
L8P 1H8
Tél. : (905) 572-2845

Normes et techniques

Commission des normes techniques et de la sécurité
3300, rue Bloor ouest
Tour ouest, 4e étage
Etobicoke (Ontario)
M8X 2X4
Tél.: (416) 325-2000

Retourner au haut du chapitre

Code du Bâtiment

Ministère des Affaires municipales et du Logement
Direction ontarienne du bâtiment
777, rue Bay, 2e étage
Toronto (Ontario)
M5G 2E5
Tél. : (416) 585-6666

Protection de l'environnement

Le ministère de l'Environnement a comme mandat d'établir des mesures de protection environnementales et de les faire observer. Les principaux buts visés sont la gestion de l'eau et des déchets et l'aménagement et la conservation de l'environnement naturel de l'Ontario.

Pour obtenir de plus amples renseignements concernant le contrôle des émissions de polluants, les mesures de protection environnementales et la gestion de l'air, de l'eau et des déchets, prière de communiquer avec l'un des bureaux régionaux du ministère ou avec :

Ministère de l'Environnement de l'Ontario
Centre d'information
135, avenue St. Clair ouest
Toronto (Ontario)
M4V 1P5
Tél. : (416) 325-4000

Poids et mesures

En vertu de la *Loi sur les poids et mesures*, la plupart des instruments de pesage et de mesure utilisés à des fins commerciales au Canada doivent répondre à certaines normes d'exactitude.

Bien que les inspecteurs fédéraux des poids et mesures vérifient régulièrement l'exactitude de tous les instruments de pesage et de mesure au Canada, la *Loi sur les poids et mesures* rend les commerçants responsables, sur le plan légal, de l'exactitude de leurs instruments.

Pour de plus amples renseignements sur la *Loi sur les poids et mesures*, prière de communiquer avec Mesures Canada le plus près de chez vous.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 5 :

Fiscalité

Taxes et impôts provinciaux

Taxes et impôts fédéraux

Taxes et impôts provinciaux

Taxe de vente au détail

La taxe de vente au détail est une taxe à la consommation calculée selon le prix de détail de la plupart des biens. Elle s'applique également à certains services et droits d'entrée. Elle frappe la plupart des biens et du matériel utilisés dans une entreprise, à l'exception de certaines catégories d'outillage et de matériaux de production servant à la fabrication. Certains achats, comme les produits alimentaires, les instruments aratoires et les vêtements pour enfants, en sont exempts.

La taxe est de 8 % sur la plupart des achats de biens et les frais de main-d'oeuvre pour l'installation, les réparations et l'entretien des biens et du matériel taxables. Le taux de taxe est également de 8 % sur tous les aliments préparés achetés dans un établissement servant de la nourriture à un prix supérieur à 4 $. Une taxe de 10 % s'applique aux boissons alcooliques, à la bière et au vin vendus dans les restaurants, tavernes, etc. La taxe est de 12 % si ces articles sont achetés dans un magasin de détail. Une taxe de 10 % s'applique au prix d'entrée dans un lieu de divertissement s'il est supérieur à 4 $.

L'hébergement, que ce soit dans un hôtel, un motel ou un chalet, est taxable à un taux de 5 %.

Les entreprises qui vendent des biens taxables, offrent un service taxable ou demandent des droits d'entrée dans un lieu de divertissement doivent obtenir un permis de vendeur et sont tenues de percevoir la taxe et de la remettre périodiquement. Il n'y a pas de droits rattachés à l'obtention de ce permis.
On peut obtenir de plus amples renseignements sur la taxe de vente au détail, les permis de vendeur et les achats exonérés en s'adressant à l'un des bureaux suivants :

Bureaux de la taxe de vente au détail

Durham
1600, avenue Champlain
2e étage
Whitby (Ontario)

L1N 9B2
Tél. : (905) 432-3332
1-800-668-5810

Hamilton
119 ouest, rue King
C.P. 2112
Hamilton (Ontario)
L8N 3Z9
Tél. : (905) 521-7504
1-800-263-9229

Kitchener
449, avenue Belmont ouest
Kitchener (Ontario)
N2M 1N2
Tél. : (519) 576-8400
1-800-265-2303

London
Centre Westminster
334, chemin Wellington sud
London (Ontario)
N6C 4P6
Tél. : (519) 433-3901
1-800-265-1540

North Bay
Northgate Plaza
1500, rue Fisher
North Bay (Ontario)
P1B 2H3
Tél. : (705) 474-4900
1-800-461-1564

Ottawa
1355, rue Bank
3e étage
Ottawa (Ontario)
Tél. : (613) 523-9760
1-800-267-9745

Peel
1290, Central Parkway West
Bureau 401
Mississauga (Ontario)
L5C 4R3
Tél. : (905) 273-9490
1-800-268-2968

Toronto
5, avenue Park Home
Bureau 200
North York (Ontario)
M2N 6W8
Tél. : (416) 222-3226
1-800-268-8852

Windsor
215, rue Eugenie ouest
Windsor (Ontario)
N8X 2X7
Tél.: (519) 250-0066
1-800-465-4021

Impôt des corporations

L'impôt sur les corporations est prélevé par la province en vertu de la *Loi sur l'imposition des corporations de l'Ontario*. Cet impôt a deux volets : l'impôt sur le revenu, qui est prélevé sur le revenu imposable, et l'impôt sur le capital, qui est prélevé sur le capital libéré imposable. Dans les deux cas, les petites entreprises jouissent de taux préférentiels. Voici une liste des taux applicables.

Impôt sur le revenu

Le taux général d'imposition est de 15,5 %. Il est toutefois de 10 % pour les entreprises en activité dont le revenu est admissible à la déduction fédérale pour les petites entreprises.

Impôt sur le capital

Le taux général est de 0,3 %; toutefois, les montants fixes pour les petites entreprises sont les suivants :

0 $ (c.-à-d. une exemption) pour les corporations dont la somme de l'actif total et des revenus bruts est de 1 million de dollars ou moins.

100 $ pour les corporations dont l'actif total ou les revenus bruts sont supérieurs à 1 million de dollars, mais dont le capital imposable va jusqu'à concurrence de 1 million de dollars.

200 $ pour les corporations dont l'actif total ou les revenus bruts sont supérieurs à 1 million de dollars mais n'excédent pas 1,5 million de dollars et dont le capital imposable dépasse 1 million de dollars mais n'excède pas 2 millions de dollars.

500 $ pour les corporations dont l'actif total ou les revenus bruts sont supérieurs à 1,5 million de dollars et dont le capital imposable excède 1 million de dollars mais ne dépasse pas 2 millions de dollars.

100 $ pour les corporations agricoles ou de pêche familiales, les corporations de placements hypothécaires, les *credit unions* et les sociétés d'assurance mutuelles qui fournissent de l'assurance aux églises, aux écoles et aux organismes de bienfaisance si elles ne sont pas admissibles à l'exemption de

l'impôt sur le capital.

Toute corporation tenue de payer cet impôt doit déposer une déclaration d'impôt des compagnies de l'Ontario (CT 23) dans les six mois suivant la fin de son année d'imposition. Si l'impôt total excède 2 000 $, les paiements sont effectués mensuellement; dans les autres cas, le paiement est fait annuellement.

Pour de plus amples renseignements, communiquer avec :

Ministère des Finances
Direction de l'imposition des compagnies
33 ouest, rue King
C.P. 622
Oshawa (Ontario)
L1H 8H6
1-800-263-7965

Taxe sur l'essence

L'Ontario prélève une taxe directe sur chaque vente d'essence au détail. Cette taxe est perçue par les stations-service et les autres détaillants auprès de leurs clients et elle est remise par l'intermédiaire de leurs fournisseurs. Les détaillants n'ont pas besoin d'être inscrits pour percevoir la taxe sur l'essence.

Taxe sur les carburants

L'Ontario prélève une taxe directe sur chaque vente au détail de carburant incolore de distillat moyen. Cette taxe est perçue par les détaillants auprès de leurs clients et est remise par l'intermédiaire de leurs fournisseurs.

Le carburant de distillat moyen non taxé est coloré (rouge) et sert à des usages non assujettis à la taxe (par exemple, le chauffage, la cuisson des aliments, la production d'énergie dans du matériel non immatriculé employé à des fins commerciales, industrielles ou institutionnelles). Il est interdit d'utiliser du carburant coloré dans un véhicule automobile immatriculé ou dans du matériel non immatriculé utilisé à des fins récréatives.

Les conducteurs de véhicules utilitaires consommant du carburant diesel qui circulent en Ontario ou en dehors de la province doivent obtenir et placer sur leur véhicule une décalcomanie montrant qu'ils sont inscrits auprès de la Direction de la taxe sur les carburants et le tabac.

Taxe sur le tabac

Les personnes qui font le commerce au détail des cigarettes et d'autres produits du tabac doivent détenir un permis de vendeur valable délivré en vertu de la *Loi sur la taxe de vente au détail*. La taxe sur le tabac, que les vendeurs doivent percevoir sur leurs ventes de produits du tabac, est remise par l'intermédiaire des fournisseurs qui peuvent être désignés percepteurs. Les détaillants doivent s'assurer que leur grossiste détient un permis de grossiste, car ils feront l'objet de pénalités s'ils achètent des produits du tabac d'un grossiste qui n'est pas désigné percepteur. En outre, les détaillants doivent

percevoir et remettre la taxe de vente au détail de 8 % sur toutes les ventes de produits du tabac.

Les personnes qui s'adonnent à des activités de revente de cigarettes et d'autres produits du tabac sont réputées être des grossistes et peuvent détenir un permis de grossiste. Elles doivent également être désignées percepteurs. Il n'y a aucun droit à payer pour obtenir un permis de grossiste ou pour être désigné percepteur.

Depuis le 1er novembre 1990, moment où le Programme de marquage du tabac de l'Ontario a été mis en oeuvre de façon intégrale, on interdit le stockage ou la vente de cigarettes qui ne portent pas la marque de la taxe de l'Ontario. La possession non autorisée de cigarettes non marquées entraînera l'imposition de pénalités importantes et la confiscation des produits.

Permis pour le tabac et les carburants

On peut obtenir des renseignements sur l'inscription, les permis de grossiste et la désignation de percepteur aux fins de la taxe sur le tabac au :

Ministère des Finances
Direction de la taxe sur le tabac et les carburants
33 ouest, rue King
C.P. 627
Oshawa (Ontario)
L1H 8H5
Tél. : (905) 433-6389 - taxe sur les carburants; (905) 433-6394 - taxe sur le tabac

Droits de cession immobilière

Tout particulier ou toute corporation qui fait l'acquisition d'un droit sur un bien-fonds en Ontario est assujetti aux droits de cession immobilière. La taxe s'applique à tout terrain, édifice, domaine, droit ou intérêts y afférents, y compris les options et les baux à long terme.

Un particulier peut obtenir une exemption des droits de cession immobilière lorsqu'il cède le bien-fonds à la corporation agricole familiale ou à l'entreprise familiale. Il se peut que la taxe de vente au détail s'applique sur la cession de biens meubles rattachés au bien-fonds. Pour de plus amples renseignements, communiquer avec le bureau local de la taxe de vente au détail le plus près ou avec :

Ministère des Finances
Direction de la taxe sur le tabac et les carburants
33 ouest, rue King
Oshawa (Ontario)
L1H 8H9
Tél. : (905) 433-6360

Retourner au haut du chapitre

Taxes et impôts fédéraux

Taxe sur les produits et services

La taxe sur les produits et services (TPS) a remplacé la taxe de vente fédérale depuis le 1er janvier 1991. La plupart des produits et services vendus ou fournis au Canada sont assujettis à la TPS dont le taux se situe actuellement à 7 %.

Certains produits et services, comme les aliments de base ou les exportations, sont détaxés. En outre, un nombre limité de produits et services, comme certains services financiers ou de soins de santé, sont exempts de la TPS.

Inscription aux fins de la TPS

Toute entreprise ou tout organisme qui exerce des activités commerciales et qui tire des ventes de biens et de services assujettis à la TPS des revenus annuels de plus de 30 000 $ doit s'inscrire.

Crédits de taxe sur intrants

Les entreprises qui sont inscrites aux fins de la TPS peuvent demander un crédit (que l'on appelle un crédit de taxe sur intrants) pour la TPS payée ou payable sur des achats effectués dans le cadre de leurs activités commerciales. On calcule ce crédit selon la TPS qui a été facturée sur les ventes pour déterminer si l'entreprise doit verser la taxe ou obtenir un remboursement.

Taxes d'accise

La plupart des taxes d'accise qui sont actuellement imposées en vertu de la Loi sur la taxe d'accise s'appliquent toujours, même depuis l'entrée en vigueur de la TPS. Si la taxe d'accise et la TPS sont applicables, on doit calculer la taxe d'accise avant la TPS.

Voici quelques exemples de biens assujettis à un taux précis de taxe d'accise :

- Bijoux 10 %
- Climatiseurs d'automobiles 100 $
- Essence sans plomb 0,085 $ le litre

On peut obtenir de plus amples renseignements sur les taxes fédérales à la consommation en s'adressant à l'un des bureaux de district. Prière de consulter les pages bleues de l'annuaire de téléphone pour obtenir les numéros de téléphone de ces bureaux qui n'étaient pas disponibles au moment d'imprimer la présente publication. Les publications qui suivent ont été conçues spécialement à l'intention des petites entreprises. On peut s'en procurer un exemplaire dans les bureaux de district de Revenu Canada.

- *Guide à l'intention des petites entreprises*
- *Méthodes comptables simplifiées à l'intention des petites entreprises*

Bureaux d'information sur la TPS

Barrie
Bureau de district de Barrie
99 Ferris Lane
99 Ferris Lane
Barrie (Ontario)
L4M 2Y2
(705) 739-6000

Hamilton
Bureau de district de Hamilton
120, rue King ouest
3e étage
C.P. 2220
Hamilton (Ontario)
L8N 3E1
(905) 570-7260
1-800-263-8459

Kitchener
Bureau de district de Kitchener
166, rue Frederick
Kitchener (Ontario)
N2G 4N1
(519) 579-0490

Kingston
Bureau de district de Kingston
993, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 5P3
(613) 545-5500
1-800-267-8043

London
Bureau de district de London
Guichet d'affaires
451, rue Talbot
Rez-de-chaussée
London (Ontario)
N6A 5E5
(519) 645-4223
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Ottawa
Bureau de district d'Ottawa

333, av. Laurier ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0L9
(613) 957-9864 (fran.)
(613) 990-8584 (angl.)
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Région de Toronto
Bureau de district de
l'est de Toronto
200 Town Centre Crt
Scarborough (Ontario)
M1P 4X3
(416) 296-0757
1-800-387-5228

Bureau de district du centre de Toronto
36, rue Adelaide est
Toronto (Ontario)
M5C 1J7
(416) 954-0473

Bureau de district de l'ouest de Toronto
Guichet d'affaires
77, prom. City Centre,
2e étage ouest
Mississauga (Ontario)
L5A 4E9
(905) 566-6702
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Bureau de district du nord de Toronto
5001, rue Yonge
Bureau 1000
North York (Ontario)
M2N 6R9
(416) 221-5695
1-800-463-0480

St. Catharines/Niagara
Bureau de district de
St. Catharines/Niagara
32, rue Church
St. Catharines (Ontario)
L2R 3B9
(905) 688-3523

Sudbury

Bureau de district de Sudbury
1050 Notre Dame
Sudbury (Ontario)
P3A 5C1
(705) 671-0530
1-800-564-6160

Thunder Bay
Bureau de district de Thunder Bay
130, avenue South Syndicate
Thunder Bay (Ontario)
P7E 1C7
(807) 623-3039

Windsor
Bureau de district de Windsor
185, avenue Ouellette
2e étage
Windsor (Ontario)
N9A 7G7
(519) 252-5829
1-800-463-6737

Impôt fédéral sur les sociétés

Les sociétés sont tenues de remettre leur impôt fédéral par versements mensuels à Revenu Canada. Elles doivent également présenter une déclaration d'impôt sur le revenu dans les six mois suivant la fin de leur année d'imposition (voir aussi Retenues à la source).

Impôt sur le revenu des particuliers

Toute personne qui réside au Canada est tenue de satisfaire aux exigences de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et peut devoir payer de l'impôt sur son revenu de toutes provenances. L'impôt fédéral et l'impôt provincial sont payés en même temps lorsque l'on remplit sa déclaration d'impôt sur le revenu, ce qui doit être fait au plus tard le 30 avril de l'année suivant l'année d'imposition. Dans certains cas, on exige le paiement de l'impôt par versements trimestriels.

On calcule le revenu imposable des entreprises à propriétaire unique et des sociétés en nom collectif sur la déclaration d'impôt des particuliers; ces revenus sont imposables aux taux normaux.

Impôt sur les gains en capital

On ne peut inclure qu'une fraction des gains ou des pertes en capital dans son revenu, montant qui varie selon l'année d'imposition. On ne peut utiliser les pertes que pour réduire le montant des gains à zéro. Tout excédent peut être reporté sur les gains des autres années. Les résidences personnelles sont exemptes de l'impôt sur les gains en capital.

Retenues à la source

Les entreprises sont tenues de remettre régulièrement le montant de leurs contributions au Régime de pensions du Canada, à l'assurance-chômage et à l'impôt sur le revenu. La fréquence à laquelle elles versent ces contributions est établie en fonction de la période de paie et du montant à remettre.

On peut obtenir de plus amples renseignements au sujet des exigences en matière d'impôt sur le revenu en s'adressant, par téléphone ou en personne, à l'un des bureaux de district d'impôt de Revenu Canada.

Revenu Canada: Bureaux de district d'impôt

Belleville
11, rue Station
Belleville (Ontario)
K8N 2S3
Tél. : (613) 969-3706/7
1-800-267-8043

Hamilton
150, rue Main ouest
Hamilton (Ontario)
L8N 3E1
Tél. : (905) 522-7902
1-800-263-9205

Kingston
385, rue Princess
Kingston (Ontario)
K7L 1C1
Tél. : (613) 545-8371
1-800-267-8043

Kitchener
166, rue Frederick
Kitchener (Ontario)
N2G 4N1
Tél. : (519) 579-8951
1-800-265-2210

London
Guichet d'affaires
451, rue Talbot
Rez-de-chaussée
London (Ontario)
N6A 5E5
(519) 645-4211
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Toronto ouest
Guichet d'affaires
77, prom. City Centre,
2e étage ouest
Mississauga (Ontario)
L5A 4E9
Tél. : (905) 566-6702
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Toronto est
200 Town Centre Court
Scarborough (Ontario)
M1P 4Y3
Tél : (416) 296-0104
1-800-387-5229

Toronto centre
36, rue Adelaide est
Toronto (Ontario)
M5C 1J7
Tél. : (416) 954-3400

Toronto-nord
5001, rue Yonge
Bureau 1000
North York (Ontario)
M2N 6R9
Tél. : (416) 954-4671
1-800-387-1700

Ottawa
333, av. Laurier ouest
Ottawa (Ontario)
K1A 0L9
(613) 957-9864 (fran.)
(613) 957-8088 (angl.)
1-800-959-7775 (fran.)
1-800-959-5525 (angl.)

Peterborough
185, rue King ouest
Peterborough (Ontario)
K9J 8M3
Tél : (705) 876-7319
1-800-267-8030

St. Catharines
32, rue Church

St. Catharines (Ontario)
L2R 3B9
Tél. : (905) 688-4000
1-800-263-5672

Sudbury
19, rue Lisgar sud
Sudbury (Ontario)
P3E 3L5
Tél. : (705) 671-0581
1-800-461-4060

Thunder Bay
130, avenue South Syndicate
Thunder Bay (Ontario)
P7E 1C7
Tél. : (807) 623-2751
1-800-465-6981

Windsor
185, avenue Ouellette
Windsor (Ontario)
N9A 5S8
Tél. : (519) 258-8302
1-800-265-4841

Impôt-santé des employeurs

La Direction de l'impôt-santé des employeurs, du ministère des Finances de l'Ontario, veille à l'application de la *Loi sur l'impôt-santé des employeurs*. L'impôt-santé des employeurs est payé par tous les employeurs qui versent une rémunération à des employés qui travaillent à un lieu de travail permanent en Ontario. Il s'applique également aux employeurs dont les employés travaillent à un lieu différent de celui de l'employeur lorsque la rémunération est versée d'un lieu de travail permanent en Ontario.

Toutes les personnes travaillant à leur compte en Ontario doivent payer l'impôt-santé des employeurs. Toutefois, la première tranche de 40 000 $ de revenu annuel net provenant d'un travail indépendant est e-xemptée. À partir du 1er janvier 1998, la première tranche de 300 000 $ sera exemptée.

Pour de plus amples renseignements sur cet impôt, composer le :
(416) 965-8470 (communauté urbaine de Toronto)
1-800-263-7965 (autres régions de la province)
1-800-263-7776 (ATS)

ou s'adresser au bureau régional de l'impôt-santé des employeurs le plus près.

Brantford
213, chemin King George

Brantford (Ontario)
N3R 6S8
(519) 754-4849
1-800-461-3806

Région du grand Toronto - est
33, rue King ouest
Oshawa (Ontario)
L1H 8H5
(905) 436-4561
1-800-265-9005

Région du grand Toronto - ouest
5, avenue Park Home
2e étage
North York (Ontario)
M2N 6L4
(416) 222-6246
1-888-565-6433

ou

1290 Central Parkway West
Bureau 401
Mississauga (Ontario)
L5C 4R3
(905) 615-9911
1-800-265-9969

Ottawa
1800, rue Bank
Ottawa (Ontario)
K1V 0W3
(613) 739-3803
1-800-461-4909

Windsor
215, rue Eugenie ouest
Windsor (Ontario)
N8X 2X7
(519) 250-0066
1-800-465-4021

Thunder Bay
Centre commercial Victoriaville
700 avenue Victoria est
Thunder Bay (Ontario)
P7C 5P7
(807) 625-5840
1-800-465-6699

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 6 :

Brevets d'invention, marques de commerce, dessins industriels, droits d'auteur

Brevet d'invention
Marques de commerce
Dessins industriels
Droits d'auteurs

Le brevet d'invention est un document délivré par le Bureau des brevets du gouvernement du Canada qui donne à son détenteur le droit d'empêcher autrui de fabriquer, d'utiliser ou de vendre son invention.

Brevets d'invention

Pour plus d'information sur les brevets, visitez le site de l'Office de la Propriété Intellecutelle du Canada. En vertu de la *Loi sur les brevets* telle que modifiée en 1989, un brevet prend effet aussitôt qu'il est émis par le Commissaire des brevets. Il expire 20 ans après le dépôt initial de la demande de brevet au Canada. Une certaine protection s'applique lorsque la demande est publiée par le Bureau des brevets, 18 mois après son dépôt. La protection des brevets ne peut être prolongée au-delà de cette période de 20 ans.

On ne peut protéger les inventions brevetables dans d'autres pays qu'en obtenant des brevets d'invention dans ceux-ci. De même, les brevets étrangers ne protègent pas les inventions au Canada.

Les intéressés qui envisagent d'obtenir un brevet d'invention doivent consulter un agent qualifié enregistré, car le processus est complexe et une documentation mal préparée engendre des retards et une protection inadéquate de l'inventeur.

En outre, l'agent ou l'avocat sont qualifiés pour vous dire si l'invention est brevetable et ils ont l'habitude de mener des recherches sur les brevets pour déterminer si l'invention a déjà été décrite dans un document antérieur.

Les demandes de brevet devraient être faites aussitôt que possible. Au Canada, les brevets ne seront pas délivrés s'ils ont été décrits ou rendus publics avant le dépôt. La seule exception à cette règle est une divulgation faite par l'auteur de la demande ou une personne ayant obtenu des informations auprès de l'auteur de la demande moins d'un an avant le dépôt. Cependant, même cette exception peut faire défaut.

La plupart des pays rejettent aussi les demandes de brevet après qu'ils aient été rendus publics. Les inventions ne devraient pas être utilisées en public ou vendues avant le dépôt du brevet, pour les mêmes raisons.

Une fois le brevet délivré, l'inventeur peut céder son brevet ou autoriser la fabrication sous licence.

Le Bureau des brevets n'aide pas les inventeurs à mettre au point ou à commercialiser leurs inventions. Il n'est pas habilité à donner des conseils sur le caractère brevetable d'une invention tant qu'une demande en bonne et due forme n'a pas été déposée.

La protection des droits en vertu d'un brevet incombe au détenteur du brevet. Le Bureau des brevets ne défend pas le détenteur de brevet inculpé de contrefaçon et ne poursuit pas les tiers qui violent les droits du détenteur.

Du dépôt de la demande à l'octroi du brevet, il faut compter une durée moyenne d'environ trois ans. Pour obtenir le barème courant des droits, prière de communiquer avec le Bureau des brevets.

Brevet en instance

La mention de brevet en instance n'offre aucune protection véritable. Cependant, elle avertit d'autres fabricants susceptibles de copier un produit qu'une demande de brevet a été déposée.

Quand l'utilisation de l'invention nécessite un outillage coûteux ou des frais de commercialisation élevés, cela suffit la plupart du temps à décourager les concurrents. Par contre, c'est admettre ouvertement que le produit en question n'est pas protégé par un brevet.
Voici l'adresse du Bureau des brevets :

Bureau des brevets
Office de la propriété intellectuelle du Canada
Place du Portage, Tour 1
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél. : (819) 997-1936
Email : CIPO.CONTACT@ic.gc.ca

Retourner au haut du chapitre

Marques de commerce

Pour plus d'information sur les marques de commerce visitez le site de l'Office de la Propriété Intellectuelle du Canada.

La marque de commerce est un mot, un symbole, un dessin ou la combinaison de tout ce qui précède, utilisé spécifiquement pour distinguer les marchandises ou services d'une personne, d'un organisme, ou d'une compagnie sur le marché.

Sur le plan commercial, il s'agit d'un instrument de commercialisation très précieux qui bénéficie en droit d'une protection totale.

Pour le consommateur, la marque de commerce permet de dissiper toute confusion et d'établir l'origine et l'uniformité de qualité du produit ou du service en question.

L'enregistrement des marques de commerce n'est pas obligatoire mais il est conseillé, car il constitue une preuve de propriété et il est donc plus facile de les défendre. Il convient de noter que la défense de la marque de commerce incombe au propriétaire et non au Bureau des marques de commerce.

Les marques de commerce sont valables pendant une période de 15 ans à partir de la date d'enregistrement et elles sont renouvelables sur demande et moyennant le paiement d'un droit.

Le renouvellement peut être délivré indéfiniment tous les 15 ans. Les marques de commerce ne sont valables que dans le pays où elles sont délivrées; il faut donc les déposer dans les pays où l'on prévoit exporter, le cas échéant.

Les intéressés peuvent préparer leur propre demande ou passer par un agent spécialisé dans les marques de commerce. Il faut compter normalement environ un an à compter de la date de la demande pour obtenir l'enregistrement, s'il n'y a ni opposition ni obstacle.

Les marques de commerce peuvent être cédées ou vendues, mais tout changement doit être enregistré auprès du Registraire des marques de commerce.

Pour obtenir le barème courant des droits, prière de communiquer avec le Bureau des brevets.

Appellation commerciale

L'appellation commerciale est le nom sous lequel une entreprise est exploitée. Une appellation commerciale peut être enregistrée en vertu de la *Loi sur les marques de commerce* seulement si elle sert aussi de marque de commerce.

Poinçon de qualité/Poinçon étranger

Le poinçon de qualité indique la qualité, la quantité, le titre, le poids, l'épaisseur, la proportion ou le genre de métal précieux contenu dans un article.

Les articles en métal précieux sont en or, en argent, en platine ou en palladium.

La plupart des articles en métal précieux ne portent pas de poinçon de qualité, mais s'ils en portent un, ils doivent également être accompagnés d'une marque de commerce déposée ou d'un poinçon étranger reconnu.

Un poinçon étranger est une marque indiquant la qualité d'un métal précieux, appliquée par un pays étranger conformément à des normes reconnues.

Le poinçonnage est obligatoire pour la plupart des plats de service, certaines montures de lunettes plaquées or et certains couverts plaqués.

Marque de bois

Il s'agit d'une marque spéciale utilisée par ceux qui pratiquent l'abattage du bois pour identifier la propriété des billes qui flottent dans les eaux de l'Ontario, du Québec et du Nouveau-Brunswick. Une marque de bois est enregistrée auprès du Bureau des droits d'auteur. Les droits s'élèvent à 2 $ et l'enregistrement est valable indéfiniment.

Pour plus de renseignements, prière de s'adresser à votre avocat ou à votre agent de marque de commerce. On peut se procurer un exemplaire de la *Loi sur les marques de commerce* et des règlements sur les marques de commerce en s'adressant à :

Groupe Communication Canada
Centre d'édition
Ottawa (Ontario)
K1A 0S9
Tél. : (819) 956-4800

Retourner au haut du chapitre

Dessins industriels

Pour plus d'information sur les dessins industrielles, visitez le site de l'Office de la Propriété Intellectuelle du Canada.

Un dessin industriel est une forme, une ornementation, ou un modèle original, appliqué à un article de fabrication. L'article doit être fabriqué à la main, à l'aide d'un outil ou d'une machine.

La protection dure une période initiale de cinq ans et n'est valable qu'au Canada. Pour obtenir le barème courant des droits, prière de communiquer avec le Bureau des dessins industriels.

L'enregistrement doit être effectué dans les 12 mois suivant la publication du dessin au Canada. Seul l'auteur peut faire enregistrer le dessin à moins qu'il n'ait été engagé pour le créer, auquel cas l'employeur est le propriétaire et la seule personne habilitée à faire une demande d'enregistrement.

L'auteur peut céder le dessin industriel ou autoriser la fabrication sous licence. Pour éviter les litiges, ces transactions doivent être enregistrées auprès du Bureau des dessins industriels.

On confond souvent la protection prévue par la *Loi sur les dessins industriels* avec celle prévue par la *Loi sur le droit d'auteur*. Cependant, une fois que l'oeuvre artistique originale est utilisée ou qu'on a l'intention de l'utiliser comme modèle pour produire plus de 50 articles individuels ou séries d'articles, l'oeuvre artistique devient alors un dessin industriel qui ne peut être protégé qu'en vertu de la *Loi sur les dessins industriels*.

L'enregistrement prend normalement de 8 à 10 mois à moins que des modifications aux dessins ou aux descriptions ne soient nécessaires. Le Bureau des dessins industriels n'a pas le droit d'exprimer son opinion sur le bien-fondé d'un dessin ni d'indiquer si le dessin est acceptable avant la présentation d'une demande officielle.

Bien que quiconque puisse faire les démarches lui-même, il est conseillé de recourir aux services d'un agent des brevets enregistré ou d'un avocat.

Pour plus de renseignements, prière de contacter :

Bureau des dessins industriels
Office de la propriété intellectuelle du Canada
Tél. : (819) 997-1936
Place du Portage I, tour I
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
E-Mail: CIPO.CONTACT@ic.gc.ca

Retourner au haut du chapitre

Droits d'auteur

Pour plus d'information sur les droits d'auteurs, visitez le site du l'Office de la Propriété Intellectuelle du Canada.

L'auteur ou le créateur d'une oeuvre artistique ou culturelle est la seule personne qui ait le droit de copier ou d'autoriser un tiers à copier son oeuvre. Par copier, on entend éditer, produire, reproduire ou exécuter.

Au Canada, le droit d'auteur est automatiquement acquis dès la création d'une oeuvre originale à condition qu'au moment de ladite création l'auteur soit :
- citoyen canadien ou ressortissant britannique;
- résident d'un pays du Commonwealth britannique;
- citoyen ou ressortissant d'un pays signataire de la Convention de Berne sur le droit d'auteur; ou
- citoyen ou ressortissant d'un pays avec lequel le Canada a signé des accords de réciprocité.

Bien qu'il ne soit pas nécessaire d'enregistrer un droit d'auteur, l'enregistrement est la preuve que la personne enregistrée en est bien propriétaire.

L'enregistrement peut également être utilisé devant les tribunaux pour prouver la propriété.

L'auteur détient le droit d'auteur sur son oeuvre à moins qu'il n'ait été engagé par un tiers pour créer ladite oeuvre, auquel cas l'employeur est le propriétaire du droit d'auteur.

Le droit d'auteur s'applique à toutes les oeuvres littéraires, théâtrales, musicales et artistiques. Par là, on entend les livres, les écrits, les oeuvres musicales, les sculptures, les peintures, les photographies, les films, les dictionnaires, les encyclopédies et les logiciels. Le droit d'auteur s'applique également aux inventions mécaniques et électroniques comme les disques, les bandes sonores, les cassettes, les bandes magnétoscopiques et les disques compacts.

Au Canada, le droit d'auteur est protégé pendant toute la vie de l'auteur plus 50 ans, avec les exceptions suivantes :

Auteur inconnu : le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la première publication de l'oeuvre.

Droit d'auteur de l'État : le droit d'auteur d'une oeuvre publiée par sa Majesté la Reine ou sous sa direction ou par un service public est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la première publication de l'oeuvre.

Inventions mécaniques ou électroniques (disques, bandes et autres inventions au moyen desquelles des sons peuvent être mécaniquement ou électroniquement reproduits) : le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de fabrication de la bande ou du disque original d'où est tirée directement ou indirectement l'invention.

Photographies : le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de production du négatif original d'où est tirée directement ou indirectement la photographie.

Oeuvres posthumes : pour les oeuvres non publiées au moment du décès de l'auteur, le droit d'auteur est protégé pendant 50 ans à compter de la date de la publication, de la livraison ou de l'exécution.

Oeuvres de plusieurs auteurs : le droit d'auteur est protégé pendant la vie de l'auteur qui meurt le dernier et pendant 50 ans encore après la mort de celui-ci.

Les droits d'auteur canadiens sont valables dans tous les pays membres, soit de la Convention de Berne sur le droit d'auteur ou de la Convention universelle sur le droit d'auteur, ce qui comprend la plupart des pays du monde à l'exception notable de la Chine.

La Convention universelle sur le droit d'auteur prévoit que les copies de toutes les oeuvres, depuis la date de la première publication, comporte un petit "c" encerclé, le nom du propriétaire du droit d'auteur et l'année de la première publication (par exemple © J. Tremblay 1985).

Les droits d'auteur peuvent être vendus ou brevetés et répartis en droits divers, comme les droits de reproduction, les droits de film, les droits de traduction, les droits d'exécution. Chacun de ces droits peut être négocié séparément. Les droits peuvent être vendus dans divers territoires géographiques et les droits d'une oeuvre donnée peuvent alors être détenus simultanément par une personne en Australie, une

autre en Grande-Bretagne et une autre aux États-Unis.

Des droits minimes d'examen et d'enregistrement d'un droit d'auteur sont exigés (sous réserve de changement sans préavis). Un certificat est délivré quand la demande est approuvée.

Au décès du propriétaire, le droit d'auteur devient partie intégrante de la succession et propriété de ses héritiers. Les droits d'auteur peuvent également être délivrés aux héritiers d'une oeuvre non enregistrée avant le décès de son auteur.

On peut se procurer des exemplaires de la *Loi sur le droit d'auteur* et des règlements dans n'importe quelle librairie dépositaire des publications du gouvernement fédéral ou bien en s'adressant à :

Groupe Communication Canada
Centre d'édition
Ottawa (Ontario)
K1A 0S9
Tel: (819) 956-4800

Bureau des droit d'auteur
Office de la propriété intellectuelle du Canada
Place du Portage I, tour I
50, rue Victoria
Hull (Québec)
K1A 0C9
Tél. : (819) 997-1936
E-mail: CIPO.CONTACT@ic.gc.ca

Associations de droits d'exécution

Les associations de droits d'exécution perçoivent les redevances dues pour les exécutions en public des oeuvres musicales faisant l'objet de droits d'auteur, puis les distribuent à leurs membres, compositeurs, auteurs ou éditeurs.

Ces associations sont autorisées à exécuter ces services en vertu de la *Loi sur le droit d'auteur*. L'association canadienne est la suivante :

L'Association des compositeurs, auteurs et éditeurs du Canada Limitée (ACAEC)
41, promenade Valleybrook
Don Mills (Ontario)
M3B 2S6
Tél. : (416) 445-8700

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 7 :

Homologation

Les appareils électriques, appareils sous pression, détendeurs et appareils à gaz, les édifices industriels, commerciaux, agricoles et résidentiels, les modifications apportées aux édifices, les câblages, tableaux et systèmes de commande électriques, le matériel, les installations et raccordements extérieurs de plomberie et toute une gamme de produits de consommation, commerciaux, industriels et scientifiques doivent être homologués ou approuvés

Organismes de réglementation

En général, les organismes de réglementation ont passé des accords avec leurs homologues étrangers et avec les organismes de normalisation internationaux.

Renseignez-vous auprès des organismes suivants :
Association canadienne de normalisation (CSA)
178, boulevard Rexdale
Rexdale (Ontario)
M9W 1R3
Tél. : (416) 747-4000

Laboratoires des assureurs du Canada
7, chemin Crouse
Scarborough (Ontario)
M1R 3A9
Tél. : (416) 757-3611

Association canadienne du gaz
55, chemin Scarsdale
Don Mills (Ontario)
M3B 2R3
Tél. : (416) 447-6465

Ontario Hydro

Toutes les installations électriques, résidentielles, commerciales et industrielles, doivent être approuvées

par les inspecteurs de Ontario Hydro.

En outre, Ontario Hydro peut délivrer un certificat pour les équipements spéciaux qui ne font pas partie d'une fabrication régulière, pour les produits en quantité limitée, pour les machines-outils et équipements d'usine importés qui ne seront pas revendus et, dans des cas particuliers, lorsqu'il n'est pas pratique de demander l'homologation normale de la CSA.

Prière d'adresser les demandes de renseignements au bureau des inspections de Ontario Hydro de votre région ou à :

Ontario Hydro
Service d'inspection des installations électriques
700, avenue University
Toronto (Ontario)
M5G 1X6
Tél. : (416) 592-5111

Certificats d'aptitudes professionnelles

Les certificats d'aptitudes professionnelles empêchent les personnes non qualifiées de pratiquer certains métiers. Cela assure la protection du public qui peut faire confiance aux personnes à qui il s'adresse.

Certificat obligatoire
Seules les personnes titulaires d'un certificat de qualification, les apprentis inscrits à un programme d'apprentissage et certaines personnes bénéficiant d'une exemption en vertu du règlement peuvent exercer un métier dans l'une des catégories suivantes :

Ajusteur-régleur d'avant-train et monteur-réparateur de freins
Barbier
Carossier d'automobiles
Coiffeur pour dames
Coiffeur pour hommes
Conducteur de grue automobile
Conducteur de grue pivotante
Électricien d'entretien en bâtiment
Électricien d'installations domestiques et rurales
Horloger-réparateur
Mécanicien de boîtes de vitesses
Mécanicien de motocyclettes
Mécanicien de réfrigération et de climatisation
Mécanicien de systèmes électriques et à combustibles
Mécanicien de véhicules automobiles
Monteur de tuyaux à vapeur
Plombier
Réparateur de remorques de camions
Tôlier

Certificat facultatif

Pour certains métiers, il est possible d'obtenir un certificat de qualification si l'on est apprenti, si l'on peut démontrer qu'on a reçu une formation ou acquis de l'expérience et si l'on réussit un examen. Toutefois, le certificat n'est pas *obligatoire pour pratiquer le métier. Se classent* dans cette catégorie :

Aide-boulanger 1
Aide-cuisinier 1
Boulanger 2
Boulanger-pâtissier
Charpentier d'acier de construction
Chaudronnier de construction
Confectionneur de moules
Cuisinier 2
Ébéniste industriel
Électricien industriel
Ferronnier
Horticulteur et ouvrier-pépiniériste
Horticulteur-paysagiste
Imprimeur :

- cameraman en photogravure
- compositeur - conducteur de composeuse ou de photocomposeuse
- conducteur de presse offset - usine
- linotypiste lithographe - atelier multigamme
- ouvrier - typographe
- typographe - atelier multigamme

Maçon (brique et pierre)
Maçon (ciment)
Mécanicien de bateaux et de matériels à petit moteur
Mécanicien de machines agricoles
Mécanicien de matériel lourd
Mécanicien de moteurs de bateaux
Mécanicien de petits moteurs
Mécanicien de petits moteurs (construction)
Mécanicien industriel
Mécanicien-monteur de construction
Menuisier (général)
Monteur de lignes électriques
Monteur de systèmes de prévention des incendies et de têtes d'extincteurs automatiques
Nettoyeur à sec
Outilleur-ajusteur
Peintre d'automobiles
Peintre industriel
Plâtrier
Poseur de lattes
Poseur de lignes (chantiers de construction)
Régleur-conducteur de machines-outils à commande numérique
Régleur-conducteur de machines-outils en général
Réparateur de radio et de télévision
Vitrier en bâtiment et monteur en construction métallique

Ce certificat prouve que son titulaire a une compétence professionnelle conforme aux normes du ministère de l'Éducation et de la Formation.

Prière de contacter le :
Ministère de l'Éducation et de la Formation
Direction de l'apprentissage et des services à la clientèle
625, rue Church
5e étage
Toronto (Ontario) M4Y 2E8
Tél. : (416) 326-5800

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 8 :

Règlements du travail

Général
Normes d'emploi
Salaire minimum
Indemnités de vacances
Egalité des salaires
Retenues à la source
Accidents du travail
Santé au travail
Assurance-santé de l'Ontario
Impôt-santé des employeurs

Les normes d'emploi, de santé et de sécurité au travail sont fixées et appliquées par le ministère du Travail, qui veille à l'application de la Loi sur les agences de placement, la Loi sur les normes d'emploi et la Loi sur la santé et la sécurité au travail. Le ministère est de plus responsable du Programme d'emploi pour les personnes handicapées. La commissaire à l'équité salariale et la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail relèvent du ministre du Travail.

Pour tout renseignement concernant la santé et la sécurité au travail, le salaire minimum, les heures de travail, etc., veuillez vous adresser au bureau du ministère du Travail le plus près. Vous trouverez des renseignements supplémentaires dans les pages bleues de votre annuaire téléphonique. Pour les cas d□,urgence, vous pouvez communiquer avec le ministère au (416) 325-3000 ou au 1-800-268-6060.

Ministère du Travail de l□,Ontario
Direction des communications
Centre d□,information
400, avenue University
Toronto (Ontario)
M7A 1T7
Tél. : (416) 326-7400

On peut également obtenir des conseils sur la santé et la sécurité au travail auprès des centres de documentation sur la santé et la sécurité au travail situés à :

Université de Waterloo, Waterloo (Ontario) N2L 3G1

Université Lakehead, Thunder Bay (Ontario) P7B 5E1

Université Queen's, Kingston (Ontario) K7L 2N6

Université de Western Ontario, London (Ontario) N6A 5B9

Collège Cambrian, Sudbury (Ontario) P3A 3V8

Retourner au haut du chapitre

Normes d'emploi

La *Loi sur les normes d'emploi* s'applique à la majorité des salariés et employeurs de la province de l'Ontario. Elle prévoit certaines exceptions qui sont traitées en détail dans une brochure intitulée Les normes d'emploi diffusée par le Ministère du Travail de l'Ontario, Direction des communications. La brochure contient également des renseignements sur :

- la loi et son application
- les heures de travail
- le salaire minimum
- les travailleurs à domicile
- les jours fériés
- les heures supplémentaires
- les indemnités de vacances
- le salaire égal pour un travail égal
- les avantages sociaux
- les congés parentaux et de maternité
- le licenciement
- les indemnités de cessation d'emploi
- l'indemnisation de licenciement
- les travailleurs agricoles
- les domestiques
- l'analyse-vérité
- les commerces de détail
- l'administration en général

Retourner au ˚.aut du chapitre

Salaire minimum

Tarif horaire général: 6,85 $

Tarif horaire pour les personnes servant des boissons alcooliques dans un établissement pourvu d'un permis: 5,95 $

Tarif horaire d'étudiant. Ce tarif s'applique aux étudiants de moins de 18 ans travaillant 28 heures par semaine au maximum au cours de l'année scolaire et aux étudiants qui travaillent plus ou moins de 28 heures par semaine pendant les vacances scolaires:.6,40 $

Tarifs en vigueur à la date de publication et susceptibles d□,être modifiés.

Retourner au haut du chapitre

Indemnités de vacances

Au bout d'un an de service, les employés ont droit à deux semaines de congés payés. À ce titre, ils doivent percevoir au moins 4 % du salaire total pour l'année donnant droit à ces congés.

Toute personne qui quitte son emploi avant une année de service révolue doit percevoir 4 % du salaire total calculé à partir du premier jour d'emploi.

L'employeur décide à quel moment les congés peuvent être accordés. Il peut s'agir d'une période de deux semaines ou de deux périodes d'une semaine chacune. Les congés doivent être accordés dans les dix mois de la date à laquelle l'employé y a droit.

En cas de cessation d'emploi, les congés auxquels a droit l'employé doivent être payés dans la semaine suivant la fin de l'emploi.

Les congés payés s'appliquent aux employés à plein temps et à temps partiel ainsi qu'aux étudiants.

Retourner au haut du chapitre

Égalité des salaires

Nul employeur ni personne agissant au nom d'un employeur ne doit faire de distinction entre hommes et femmes, en versant aux femmes un salaire inférieur à celui des hommes ou vice versa, pour un emploi sensiblement identique et exercé dans le même établissement, dans des conditions similaires et requérant sensiblement les mêmes efforts, capacités et responsabilités sauf si ledit salaire est calculé selon :

- l'ancienneté,
- un système de notation,
- un système qui mesure la quantité de travail produite ou la qualité de la production, ou
- une différence qui est basée sur un facteur autre que le sexe.

Pour tout renseignement supplémentaire, prière de s'adresser au Ministère du Travail de l'Ontario.

Retourner au haut du chapitre

Retenues à la source

Les entreprises sont tenues de remettre régulièrement le montant de leurs contributions au Régime de pensions du Canada, à l'assurance-chômage et à l'impôt sur le revenu. La fréquence à laquelle elles versent ces contributions est établie en fonction de la période de paie et du montant à remettre.

Pour de plus amples renseignements, communiquer, par téléphone ou en personne, avec l'un des bureaux de district d'impôt de Revenu Canada.

Le service des retenues à la source dispose de renseignements complets à l'intention des nouvelles entreprises et se fait un plaisir d'expliquer les règlements. Il est inutile de prendre rendez-vous.

Retourner au haut du chapitre

Accidents du travail

La plupart des employeurs en Ontario doivent, de par la loi, s'inscrire auprès de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail (CSPAAT) dans les 30 jours suivant l'embauche d'une personne.

La CSPAAT indemnise les travailleurs qui ont subi des blessures au travail ou qui sont atteints d'une maladie professionnelle; elle couvre également les frais du traitement médical et de réadaptation. Les nouvelles entreprises donnent à la Commission des détails sur le genre de travail que leurs employés

devra effectuer. La Commission classe ensuite ces entreprises dans des groupes de taux et évalue leurs cotisations selon la liste de paie estimée pour la première année d'exploitation. Par la suite, on inscrit la liste de paie réelle de l'année dans un registre et on évalue la liste de paie pour l'année suivante.

Les propriétaires uniques, les associés et les dirigeants ne sont pas automatiquement couverts par la CAT. Toutefois, ils peuvent en faire la demande sur une base individuelle.

Si vous êtes un nouvel employeur, vous devez communiquer avec la CSPAAT immédiatement. La Commission vous fournira un dossier d'inscription qui comprend des renseignements sur les cotisations, la protection offerte, les déclarations d'accidents et la contestation des décisions de la Commission. La CSPAAT produit également plusieurs brochures et vidéocassettes expliquant le système d'indemnisation. Communiquer avec la CSPAAT à l'un des bureaux suivants :

Bureau central de Toronto
Simcoe Place
200, rue Front ouest
Toronto (Ontario)
M5V 3J1
Tél. : (416) 344-1013
1-800-387-8638

Vous pouvez appeler sans frais d'interurbain les bureaux de la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail. Les numéros sans frais se trouvent dans l'annuaire de téléphone de votre région.

Retourner au haut du chapitre

Santé au travail

La *Loi sur la santé et la sécurité au travail* s'applique à tous les travailleurs et à tous les lieux de travail de la province de l'Ontario, à quelques exceptions près. Elle prévoit :

- son application générale;
- les responsabilités des employeurs, superviseurs, travailleurs et fournisseurs en ce qui concerne la santé et la sécurité au travail;
- la création de comités mixtes sur la santé et la sécurité, constitués de représentants des milieux syndicaux et patronaux;
- la surveillance de l'exposition de travailleurs à des substances toxiques;
- le droit de refuser de travailler lorsque la santé ou la sécurité est mise en danger;
- la notification des accidents.

La Loi a récemment été modifiée par le projet de loi 208 qui a créé l'Agence pour la santé et la sécurité au travail qui est chargée de la formation, de la recherche et de la consultation. De plus, le nombre d'entreprises qui doivent avoir des comités de santé et de sécurité ainsi que les amendes imposées aux

sociétés qui contreviennent aux règlements ont augmenté.

Pour plus de renseignements, s'adresser à la Division de la santé et de la sécurité au travail, Ministère du Travail de l'Ontario.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 9 :

Sources de renseignements

Ministère du développement économique et du commerce : Services aux petites entreprises
Programme d'aide du gouvernement fédéral
Répertoire d'associations

- **Associations commerciales**
- **Secteur des services de conseil**
- **Industrie alimentaire et des boissons**
- **Industrie manufacturière**
- **Industrie du tourisme et des loisirs**
- **Commerce au détail**
- **Commerce (Import-Export)**
- **Femmes**
- **Jeunesse**

Le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme offre des programmes de consultation et d'aide aux petites entreprises par l'intermédiaire d'un réseau de bureaux et d'organismes associés dans toute la province. Les petites entreprises qui désirent de l'aide à leurs débuts peuvent communiquer avec ces bureaux et rester en contact avec eux par la suite. À ces services locaux viennent s'ajouter des séminaires qui se déroulent à l'échelle de la province et des publications destinées aux petites entreprises. On peut se procurer ces dernières en les commandant par la poste ou en se rendant dans un nombre grandissant de bureaux locaux. On peut également accéder au site sur Internet à l'adresse suivante : www.gov.on.ca.

Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme :

Petites entreprises

Séminaires

Le ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme offre des séminaires sur le démarrage des petites entreprises en Ontario. Ces séminaires fournissent de l'information sur le lancement d'une petite entreprise et offrent une occasion de trouver réponse à des questions. De plus, il existe aussi des séminaires portant sur la commercialisation ainsi que des ateliers sur la tenue de registres et sur d'autres sujets concernant le démarrage d'une entreprise. Ces séminaires sont offerts à un

coût nominal. Pour obtenir de plus amples renseignements sur les séminaires sur les petites entreprises, vous pouvez appeler le Centre d'aide aux nouvelles entreprises le plus près de chez vous.

Publications
Le ministère a conçu une série de publications d'auto-assistance destinées à favoriser le développement des petites entreprises. En plus du présent ouvrage, il existe plusieurs autres manuels qui ont été préparés. Chaque brochure comprend une partie théorique, des exemples mettant en pratique la théorie et des formules que le lecteur peut utiliser. Parmi les sujets traités dans ces publications, il y a notamment la planification d'une petite entreprise et le marketing pour une petite entreprise.

La publication intitulée *La tenue des registres à la portée de tous* aidera les entreprises à mettre en place un système de gestion de l'encaisse et de tenue des registres facile à utiliser. On y trouve tout ce dont on a besoin pour garder à jour les registres dès la mise sur pied de l'entreprise.
On peut se procurer ces publications pour un prix nominal au Centre d'aide aux nouvelles entreprises le plus près ou de Publications Ontario.

Centres d'aide aux nouvelles entreprises et centres de services aux entreprises
Ces centres fournissent des renseignements et des conseils à toute personne qui démarre ou gère sa propre entreprise. Une visite à l'un de ces centres permet d'obtenir toute l'information, la documentation et les conseils nécessaires sur la préparation d'un plan d'entreprise, le financement et la gestion d'une entreprise et l'aide offerte aux entrepreneurs.

Centres du centre et sud de l'Ontario

Brampton
33, rue Queen ouest
1ier étage
Brampton (Ontario)
L6Y 1L9
Tél. : (905) 874-2650
Télécopieur : (905) 874-2670

Brantford
100 Wellington Square
Hôtel de ville
Brantford (Ontario)
N3T 2M3
Tél. : (519) 759-4150, poste 256 ou 1-800-563-9999
Télécopieur : (519) 752-6775

Halton
1151, chemin Bronte
Oakville (Ontario)
L6M 3L1
Tél. : (905) 825-6123, poste 7229
Télécopieur : (905) 825-8839

Hamilton-Wentworth
7, promenade Innovation
Bureau 100

Hamilton (Ontario)
L9J 1K3
Tél. : (905) 689-2400, poste 225
Télécopieur : (905) 689-2200

Huntsville
37, rue Main est
2e étage
Huntsville (Ontario)
P1H 1A1
Tél. : (705) 789-6693
Télécopieur : (705) 789-6689

Kitchener
200, rue King ouest
C.P. 1118
Kitchener (Ontario)
N2G 4G7
Tél. : (519) 741-2604
Télécopieur : (519) 741-2722

London
1764, rue Oxford est
London (Ontario)
N5V 3R6
Tél. : (519) 659-2882
Télécopieur : (519) 659-6444

Markham
Markham Civic Centre
101, boul. Town Centre
Markham (Ontario)
L3R 9W3
Tél. : (905) 475-4890
Télécopieur : (905) 475-4708

Mississauga
300, prom. City Centre
3e étage
Mississauga (Ontario)
L5B 3C1
Tél. : (905) 615-3275
Télécopieur : (905) 896-5931

Queen's Park
900, rue Bay
Édifice MacDonald
Rez-de-chaussée
Toronto (Ontario)
M7A 2E1

Tél. : (416) 325-6532
Télécopieur : (416) 325-6538

Nouveaux arrivants
145, rue Front est
Bureau 101
Toronto (Ontario)
M5A 1E3
Tél. : (416) 415-2370
Télécopieur : (416) 415-2371

Scarborough
150, promenade Borough
Scarborough (Ontario)
M1P 4N7
Tél. : (416) 396-7169
Télécopieur : (416) 396-5088

St. Catharines/Niagara
Hôtel de ville
50, rue Church, 2e étage
St. Catharines (Ontario)
L2R 7C2
Tél. : (905) 688-5600
Télécopieur : (905) 682-3631

Toronto
Hôtel de ville
1ier étage
Toronto (Ontario)
M5H 2N2
Tél. : (416) 392-6646
Télécopieur : (416) 392-0797

Vaughan
3300 Highway 7,
Bureau 809
Édifice de la Banque Royale
Vaughan (Ontario)
L6K 4M3
Tél. : (905) 738-7211
Télécopieur : (905) 738-8625

Windsor
333, prom. Riverside ouest
Bureau 217
Windsor (Ontario)
N9A 5K4
Tél. : (519) 253-6900
Télécopieur :

(519) 255-9987

Markdale
Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales
181, rue Toronto sud
Markdale (Ontario)
N0C 1H0
Tél. : (519) 986-2040 ou 1-800-265-9162
Télécopieur : (519) 986-3014

Centres de l'est de l'Ontario

Cornwall
340, rue Pitt
C.P. 877
Cornwall (Ontario)
K6H 5T9
Tél. : (613) 933-0074
Télécopieur : (613) 933-0745

Hawkesbury
114, rue Main
Hawkesbury (Ontario)
K6A 2H2
Tél. : (613) 632-7057
Télécopieur : (613) 632-7385

Kingston
181, rue Wellington
Bureau 200
Édifice Canada Trust
Kingston (Ontario)
K76 3E3
Tél. : (613) 544-2725
Télécopieur : (613) 546-2882

Northumberland
Édifice Fleming
1005, rue William Bureau 202
Cobourg (Ontario)
K9A 5J4
Tél. : (905) 372-9279
Télécopieur : (905) 372-1306

Ottawa-Carleton
111, rue Lisgar
1er étage
Ottawa (Ontario)
K2P 2L7

Tél. : (613) 560-6081, poste 2706
Télécopieur : (613) 560-2102

Peterborough
351, rue Charlotte
Peterborough (Ontario)
K9J 2W1
Tél. : (705) 745-9972
Télécopieur : (705) 745-2369

Renfrew
161, rue Raglan sud
Renfrew (Ontario)
K7V 1R2
Tél. : (613) 432-6848
Télécopieur : (613) 432-8645

Smiths Falls
77, rue Beckwith nord
Smiths Falls (Ontario)
K7A 2B8
Tél. : (613) 283-4124
Télécopieur : (613) 283-4764

Centres du nord de l'Ontario

North Bay
200, rue McIntyre est
C.P. 360
North Bay (Ontario)
P1B 8H8
Tél. : (705) 474-0400 ou 1-800-465-6892
Télécopieur : (705) 474-4493

Sault Ste. Marie
99, prom. Foster
3e étage
Sault Ste. Marie (Ontario)
P6A 5X6
Tél. : (705) 759-5461 ou 1-800-565-4507
Télécopieur : (705) 759-2185

Sudbury
Place civique □) Tour ouest
200, rue Brady
Sudbury (Ontario)
P3E 5K3
Tél. : (705) 688-7582 ou 1-800-668-7582
Télécopieur : (705) 671-6767

Thunder Bay
200, avenue Syndicate
Bureau 102
Thunder Bay (Ontario)
P7E 1C9
Tél. : (807) 622-3120 ou 1-800-668-9360
Télécopieur : (807) 623-3962

Timiskaming
95, avenue Meridian
Haileybury (Ontario)
P0J 1K0
Tél. : (705) 672-5155 ou 1-800-361-2281
Télécopieur : (705) 672-5959

Timmins
54, rue Spruce sud
Timmins (Ontario)
P4N 2M5
Tél. : (705) 264-3400 ou 1-800-461-2936
Télécopieur : (705) 360-1394

Renseignements sur les programmes offerts aux entreprises

Centre de services aux entreprises Canada-Ontario
Services téléphoniques:
Sans frais 1-800-567-2345
Région de Toronto (416) 954-4636

Services FaxBack :
Sans frais : 1-800-240-4192
Région de Toronto : (416) 954-8555

Internet :
courrier él. : cobcc@cbsc.ic.gc.ca
www: http://cbsc.org/francais/ontario/index.html

Point d'accès à de l'information sur les programmes et services offerts aux entrprises par les gouvernements du Canada et de l'Ontario.

Retourner au haut du chapitre

Répertoire d'associations

Voici une liste d'associations qui peuvent vous aider de plusieurs façons dans votre projet de création d'entreprise. Certaines peuvent vous donner des renseignements et des conseils, d'autres peuvent vous permettre de vous exprimer au nom de votre entreprise ou vous donner l'occasion de rencontrer vos clients et ainsi de vous faire largement connaître dans le milieu des affaires.

Vous trouverez le nom et l'adresse d'autres associations commerciales locales, d'associations situées dans les grandes villes et d'associations régionales dans votre annuaire de téléphone.

Associations commerciales

Association canadienne de franchiseurs
5045, prom. Orbitor
Édifice 12, bureau 201
Mississauga (Ontario)
L4W 4Y4
Tél. : (905) 625-2896
1-800-665-4232 ou
(905) 625-9076 (téléc.)
http://www.cfa.ca/
Organise des séminaires et des déjeuners. Dispense des services aux membres franchiseurs. Services limités aux membres seulement.

Canadian Association for Home-Based Business
1200, promenade E. Prince of Wales
Ottawa (Ontario)
K2C 1M9
Tél. : (613) 724-7964
Téléc. : (613) 232-4559
Une association nationale pour les entreprises, qui produit des bulletins, des répertoires et d'autres documents d'information. Organise des conférences et autres activités à l'intention des personnes travaillant à leur propre compte.

Association canadienne des entreprises familiales
1163, rue Sylvester
C.P. 136
Lefroy (Ontario)
L0L 1W0
Tél. : (705) 456-4900
Réunions de sections locales. Oriente et appuie les membres dans la cession de leur entreprise, la formation de leurs héritiers et la résolution d'autres problèmes.

Centre canadien de la santé et de la sécurité au travail
250, rue Main est

Hamilton (Ontario)
L8N 1H6
Tél. : (905) 572-2981
Offre des renseignements sur la santé et la sécurité au travail, des publications et un service de renseignements informatisé.

La Chambre de commerce du Canada
Place BCE
181, rue Bay
C.P. 818
Toronto (Ontario)
M5J 2T3
Tél. : (416) 868-6415
Possède un comité des petites entreprises qui est un groupe de pression très actif au palier fédéral. Coparrainage de la Semaine des petites entreprises. La cotisation permet au membre de recevoir des exemplaires du Ottawa à jour, traitant des lois fédérales actuellement en vigueur et des exemplaires d'Impact, traitant des activités de la Chambre.

Bureaux d'éthique commerciale
1 St. Johns Road
Toronto (Ontario)
M6P 4C7
Tél. : (905) 766-5744
Les entreprises peuvent devenir membres de la division nationale ou locale seulement. Le Conseil coordonne 17 bureaux répartis dans tout le Canada. Les divisions locales dispensent une variété de services aux entreprises. Il n'est pas nécessaire d'être membre pour recevoir des renseignements ou de l'aide.

Association canadienne du marketing direct
1 Concord Gate
Bureau 607
Don Mills (Ontario)
M3C 3N6
Tél. : (416) 391-2362
Ne possède aucune section locale. Représente le secteur du marketing direct. Les services sont réservés aux membres.

La Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (FCEI)
4141, rue Yonge
Bureau 401
Willowdale (Ontario)
M2P 2A6
Tél. : (416) 222-8022
Ne possède aucune section locale. Il s'agit d'un groupe d'action politique pour les petites et moyennes entreprises au Canada. Les services et la bibliothèque sont réservés aux membres.

Association canadienne de normalisation
178, boulevard Rexdale
Rexdale (Ontario)
M9W 1R3

Tél. : (416) 747-4000
Comprend des bénévoles et des entreprises parmi ses membres. Fournit des services de normalisation et des services connexes au public, au gouvernement et aux entreprises. Ses services sont accessibles à tous.

Association de ventes à domicile
100 West Beaver Creek Road
Unité 3
Richmond Hill (Ontario)
L4B 1H4
Tél. : (905) 886-8555
Ne possède aucune section locale. Représente le secteur de la vente directe (sauf la publicité directe) au Canada. Ses services sont réservés aux membres, mais l'Association essaie de répondre aux demandes de renseignements. On recommande aux nouvelles entreprises de se mettre en contact avec leurs avocats en raison des complexités juridiques entourant la vente directe.

La Chambre de commerce de l'Ontario
2345, rue Yonge
Bureau 808
Toronto (Ontario)
M4P 2E5
Tél. : (416) 482-5222
Possède des chambres locales. Ce groupe de pression est représenté par 150 chambres de commerce locales en Ontario. Leurs services sont réservés aux membres. Il n'est pas nécessaire d'être parrainé pour devenir membre.

Le Conseil de l'artisanat de l'Ontario
35, rue McCaul
Toronto (Ontario)
M5T 1V7
Tél. : (416) 977-3551
Offre des conseils aux artisans qui se lancent dans les affaires. La cotisation annuelle donne droit aux bulletins et aux magazines mensuels et trimestriels. Des expositions mensuelles ont lieu dans la galerie d'artisanat.

Secteur des services de conseil

Institut des conseillers en management du Canada
Place BCE
181, rue Bay
C.P. 835
Toronto (Ontario)
M5J 2T3
Tél. : (416) 860-1515
Ne possède aucune section locale. Il s'agit d'une association professionnelle qui représente les intérêts des sociétés d'experts-conseils au Canada.

Industrie alimentaire et des boissons

Canadian Association of Specialty Food
21 Belvia Road
Toronto (Ontario)
M8W 3R2
Tél. : (416) 225-7071
Ne possède aucune section locale. Association commerciale représentant les fabricants, les importateurs, les distributeurs et les intermédiaires. Bulletin bimensuel et rabais sur les achats en gros pour les membres. Séminaires de formation et exposition commerciale annuelle auxquels peuvent participer les personnes qui ne sont pas membres.

Ontario Restaurant Association
121, rue Richmond ouest
Bureau 201
Toronto (Ontario)
M5H 2K1
Tél. : (416) 359-0533

Possède des divisions régionales. S'occupe des fonctions de liaison avec le gouvernement, des listes de diffusion et des guides aux fournisseurs pour le compte des membres. Ses services sont réservés aux membres.

Industrie manufacturière

L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada
75, boul. International
4e étage
Etobicoke (Ontario)
M9W 6L9
Tél. : (416) 798-8000
Organise des séminaires partout dans la province. Elle aide les manufacturiers à mieux gérer leur entreprise. Seuls les manufacturiers peuvent en faire partie.

Industrie du tourisme et des loisirs

Motels Ontario
347 Pido Road
Unité 2
Route rurale 6
Peterborough (Ontario)
K9J 6G7
Tél. : (705) 745-4982
Ne possède aucune section locale. Les associations locales de motels ne sont pas affiliées à cette association. L'association représente ses membres auprès du gouvernement, assure la promotion du

secteur et encourage l'expansion des entreprises de ses membres. En vertu des lois ontariennes, ses membres sont tenus d'offrir des services d'hébergement.

Ontario Private Campground Association
55, avenue Nugget
Bureau 230
Scarborough (Ontario)
M1S 3L1
Tél. : (416) 293-2090
Ne possède aucune section locale. Les directeurs régionaux tiennent leurs propres réunions. L'association assure la promotion du secteur et oeuvre à le rendre plus viable dans la province. Ses services ne sont pas réservés aux membres. Certaines données, par contre, ne sont diffusées qu'aux membres.

Commerce au détail

Le Conseil canadien du commerce de détail
121, rue Bloor est
Bureau 1210
Toronto (Ontario)
M4W 3M5
Tél. : (416) 922-6678
Participation des membres par l'entremise des travaux des comités. Le Conseil représente le secteur de la vente au détail auprès du gouvernement. Ses services sont réservés aux membres.

L'Association des marchands détaillants du Canada (Ontario) Inc.
1780, chemin Birchmount
Scarborough (Ontario)
M1P 2H8
Tél. : (416) 291-7903
Ne possède aucune section locale. Il s'agit d'une association représentant les intérêts des petits détaillants indépendants. Elle fournit des services comme l'achat en vrac et le comptage des bons de réduction. Ses services sont réservés aux membres.

Commerce (import/export)

L'Alliance des manufacturiers et des exportateurs du Canada (Bureau nationale)
Bureau 1500
1, rue Nicholas
Ottawa (Ontario)
K1N 7B7
Tél. : (613) 238-8888
Encourage l'exportation et les exportateurs canadiens. Certaines de ses publications sont réservées aux membres.

Association des importateurs canadiens

210, rue Dundas ouest
Bureau 700
Toronto (Ontario)
M5G 2E8
Tél. : (416) 595-5333
Participation des membres par l'entremise de comités. L'Association aide à résoudre les problèmes de ses membres. Pour bénéficier de ses services, il faut être membre. Elle offre des séminaires "Import Canada" pour les nouveaux importateurs.

Femmes

Voici une liste d'associations commerciales pour les femmes chefs d'entreprise.

Canadian Association of Women Executives & Entrepreneurs
595, rue Bay
Toronto (Ontario)
M5E 2C2
Tél. : (416) 596-1637 ou (416) 482-2933
Réunions fréquentes mais pour la plupart à Toronto. L'association prévoit d'ouvrir des bureaux dans d'autres localités. Ses membres sont des propriétaires et des cadres supérieurs d'entreprises. Il n'est pas nécessaire d'être membre pour bénéficier de ses services.

La Fédération canadienne des clubs de femmes de carrière libérale et commerciale
56, rue Sparks
Bureau 308
Ottawa (Ontario)
K1P 5A9
Tél. : (613) 234-7619
Possède des sections locales dans un grand nombre de villes ontariennes, notamment Brampton, Cobourg, Dryden, Kingston, Ottawa et Toronto. Encourage l'égalité des femmes sur le marché du travail. Il n'est pas nécessaire d'être parrainée pour être membre.

Sudbury Business and Professional Women's Club
C.P. 2593, succursale "A"
Sudbury (Ontario)
P3A 4S9
Tél. : (705) 671-9758
Incite les femmes à devenir propriétaires d'entreprises. Les services offerts ne sont pas restreints aux seuls membres.

Women Business Owners Organization of Northwestern Ontario
a/s Northwest Enterprise Centre
C.P. 398
Thunder Bay (Ontario)
P7C 4W1
Tél. : (807) 475-6400 ou 1-800-465-6961, poste 400
Pour les femmes qui sont déjà propriétaires ou exploitantes d'entreprises ou qui songent à le devenir. Donne des directives, des sources de renseignements, des séminaires, des ateliers et des occasions

d'établir des contacts.

Les associations suivantes sont soit axées sur un secteur d'activité, soit des réseaux permettant aux femmes de se rencontrer et d'échanger des renseignements. Afin de savoir si elles sont représentées dans votre localité, prière de consulter les pages blanches et les Pages Jaunes de l'annuaire de téléphone ou de se renseigner afin d'être recommandée à de tels groupements.

Jeunesse

Jeunes entreprises du Canada
1 Westside Drive
Etobicoke, (Ontario)
M9C 1B2
Tél. : (416) 622-4602
Le but des Jeunes entreprises est de promouvoir auprès de la jeunesse canadienne l'assimilation des connaissances de base en économie et une certaine compréhension du monde des affaires et de l'entreprise privée.

Ministère de l'Éducation et de la Formation
625, rue Church
3e étage
Toronto (Ontario)
M4Y 2E8
Tél. : (416) 326-5837
Administre un certain nombre d'initiatives en faveur de l'emploi des jeunes. Le ministère dispense également des services d'orientation et des publications pour aider les jeunes à trouver un emploi.

YMCA de la communauté urbaine de Toronto
Le Centre Entreprise
42, rue Charles est
Toronto (Ontario)
M4Y 1T4
Tél. : (416) 928-3362
Fournit gratuitement des services d'orientation, de formation et de soutien aux jeunes entrepreneurs (âgés de moins de 30 ans, qui n'ont pas d'emploi et qui ne sont pas inscrits dans un établissement scolaire à temps plein) désirant lancer leur propre entreprise.

YMCA-YWCA d'Ottawa
Le Centre Entreprise
180, rue Argyle, 4e étage
Ottawa (Ontario)
K2P 1B7
Tél. : (613) 788-5001
Se spécialise dans la formation et les programmes destinés aux entrepreneurs

YEA Ontario
1209, rue King ouest
Toronto (Ontario)

M6K 1G4
Tél. : (416) 588-0908
Appuie les jeunes entrepreneurs et en fait la promotion grâce à des ateliers, des bulletins et des activités visant la création de réseaux.

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Chapitre suivant] [Glossaire]

CHAPITRE 10 :

Bibliographie

Publicité, promotion et relations publiques
Franchisage
Généralités
Livres spécialisés
Démarrage et gestion d'une entreprise
Entreprises qui ont réussi
Femmes
L'importance d'être à jour

Beaucoup d'ouvrages fournissent aux nouveaux entrepreneurs une vue d'ensemble et des connaissances du monde des affaires. Voici un répertoire de publications récentes et plusieurs ont été rédigées par des entrepreneurs tels que vous. Vous pourriez peut-être les trouver dans votre bibliothèque municipale. Si elles n'y sont pas, vous pouvez vous adresser à votre bibliothèque pour qu'on les cherche et qu'on les réserve à votre nom, si possible.

Publicité, promotion et relations publiques

The Ad Game: Recreating Creativity . . to Sell
Robert Cohen
CCH Canadian Limited, 1987
ISBN 0-88796-409-5

The Advertising Handbook: Make a Big Impact with a Small Business Budget
Dell Dennison et Linda Tobey
Self-Counsel Press, 1994
ISBN 0-88908-798-9

Franchisage

Franchising: A Complete Guide for Canadian Buyers and Sellers
Bev Cline
Key Porter Books, 1989
ISBN 1-55013-113-3

Franchising in Canada: Pros and Cons
Michael M. Coltman
Self-Counsel Press,
3e édition, 1995
ISBN 0-88908-949-3

Franchising in Canada: A Guide for Franchisors and Franchisees, Business, Taxation and Accounting Issues
Taylor Gilbert, David Thomson et Peter Dabbikeh
CCH Canadian Limited,
1986
ISBN 0-88796-345-5

Généralités

Buying and Selling a Small Business in Canada
Michael M. Coltman
Self-Counsel Press,
4e édition - 1994
ISBN 0-88908-842-X

Federal Incorporation and Business Guide
Stephen Georgas, LL.B.
Self-Counsel Press,
8e édition - 1993
ISBN 0-88908-289-8

Small Business Success: A Practical Guide for the Entrepreneur
Tony Fattal
CCH Canadian Limited,
1989
ISBN 0-88796-526-1

The Canadian Small Business Guide
Vivienne Monty
CCH Canadian Limited,
1985
ISBN 0-88796-285-8

Growing a Business
Paul Hawken
Collins Publishers, 1987
ISBN 0-00-217903-2

The Complete Canadian Small Business Guide
Douglas A. Gray and Diana Lynn Gray
McGraw-Hill Ryerson, 1988
ISBN 0-07-549595-3

Incorporation and Business Guide for Ontario
M. Stephen Georgas, LL.B.
Self-Counsel Press,
13e édition - 1994
ISBN 0-88908-491-2

Livres spécialisés

Home Inc.: The Canadian Home-Based Business Guide
Douglas A. Gray et Diana Lynn Gray
McGraw-Hill Ryerson Limited, 1989
ISBN 0-07-5498?-2-3

Start and Run a Profitable Home-Based Business
Edna Sheedy
Self-Counsel Press, 1990
ISBN 0-88908-877-2

Start and Run a Profitable Restaurant: Step-by-Step Business Plan
Michael M. Coltman
Self-Counsel Press,
3e édition - 1993
ISBN 0-88908-787-3

Start and Run a Profitable Consulting Business
Douglas A. Gray
Self-Counsel Press,
4e édition - août 1995
ISBN 1-55180-020-9

Start and Run a Profitable Retail Business
Michael M. Coltman
Self-Counsel Press,
2e édition janvier 1989
ISBN 0-88908-852-7

Start and Run a Profitable Craft Business
William G. Hynes
Self-Counsel Press,
5e édition - mars 1993
ISBN 0-88908-760-1

Selling Strategies for Service Businesses: How to Sell What You Can't See, Taste, or Touch
Karen Johnston et Jean Withers
Self-Counsel Press, 1988
ISBN 0-88908-685-0

Démarrage et gestion d'une entreprise

A Small Business Guide to Employee Selection: Finding, Interviewing, Hiring the Right People
Lin Grensing
Self-Counsel Press, 1991
ISBN 0-88908-959-0

Basic Accounting For the Small Business: Simple, Foolproof and Techniques For Keeping Your Books Straight and Staying out of Trouble
Clive G. Cornish
Self-Counsel Press,
8e édition -1990
ISBN 0-88908-896-9

Buy Yourself a Job & Be Your Own Boss
Graham Cunningham
McGraw-Hill Ryerson Limited, 1990
ISBN 0-07-551057-X

The Art and Science of Small Business Managementand
Gerry S. White
Penguin Books Canada Ltd., 1989
ISBN 0-14-009932-8

Employee/Employer Rights: A Guide for the Ontario Work Force
Ernest Rovet et Stephen Bernofsky
Self-Counsel Press,
8e édition - 1990
ISBN 0-88908-378-9

Keeping Customers Happy: Strategies for Success
Jacqueline Dunkel et Brian TaylorSelf-Counsel Press,
2e édition - 1990
ISBN 0-88908-887-X

Be an Even Better Manager: Improve Performance, Profits Productivity
Michael Armstrong
Self-Counsel Press,
2e édition - 1990
ISBN 0-88908-874-8

Standard Legal Forms and Agreements for Canadian Business
Steve Sanderson
Stoddart Publishing Co. Limited, 1989
ISBN 0-7737-5309-5

The Entrepreneur's Complete Self-Assessment Guide: How to Accurately Determine Your Potential for Success
Douglas A. Gray
Self-Counsel Press
2e édition - 1990
ISBN 0-88908-878-0

Marketing Your Product: A Planning Guide for Small Business
Douglas A. Gray et Donald Cyr
Self-Counsel Press, 1994
ISBN 0-88908-768-7

Start Your Own Business: The Canadian Entrepreneur's Guide
Peter D. Cook
Stoddart Publishing Co. Limited, 1989
ISBN 0-7737-5309-5

Understanding Financial Information: The Non-Financial Manager's Guide
Michael Coltman
Self-Counsel Press,
2e édition 1990
ISBN 0-88908-898-5

Marketing Your Service: A Planning Guide for Small Business
Jean Withers etCarol Vipperman
Self-Counsel Press, 1992
ISBN 0-88908-530-7

Starting a Business: A Complete Guide to Starting a Managing Your Own Company
Gordon Brockhouse
Key Porter Books Limited, 1989
ISBN 1-55013-148-6

Le capital-risque au Canada : Guide et Répertoire des sociétés de capital-risque
Industrie Canada et l'Association canadienne des sociétés d'investissements en capital de risque
ISBN 0-662-17212-4

Motivating Today's Workforce: When the Carrot Can't Always Be Cash
Lin Grensing
Self-Counsel Press, 1991
ISBN 0-88908-860-8

Starting a Successful Business in Canada
Jack D. James
Self-Counsel Press,
10e édition - 1989
ISBN 0-88908-855-1

Preparing a Successful Business Plan: A Practical Guide for Small Business
Rodger D. Touchie
Self-Counsel Press, 1989
ISBN 0-88908-955-8

Entreprises qui ont réussi

Money Makers! The Secrets of Canada's Most Successful Entrepreneurs
Kenneth Barnes et Everett Banning
McClelland and Stewart Limited, 1985
ISBN 0-7710-1047-8

The New Entrepreneurs: 80 Canadian Success Stories
Allan Gould
McClelland and Stewart-Bantam Limited, 1986
ISBN 0-7704-2092-3

Femmes

Changing the Rules: The Woman's Guide to Starting a Successful Business
Marina Mirabella
Stoddart Publishing Co. Limited, 1988
ISBN 0-7737-5190-4

Women Like Me: The Small Business and Networking Director (8th National Edition,1990)
Karen Fraser
Welcom Limited
ISBN 0-9691274-5-6

Women Mean Business: Successful Strategies for Starting your own Business
Moneca Litton
Key Porter Books Limited, 1987
ISBN 1-55013-017-X

L'importance d'être à jour

Même si votre entreprise est en plein essor et poursuit ses activités normalement, il importe de rester à l'affût des nouvelles tendances et de se tenir au courant des dernières innovations. La façon la plus facile d'y parvenir est de s'abonner aux magazines et aux bulletins destinés aux petites entreprises. En voici quelques-uns :

Challenges: Revue d'actualités du monde des affaires de l'Ontario Ministère du Développement économique, du Commerce et du Tourisme
Édifice Hearst
900, rue Bay
Toronto (Ontario)
M7A 2E1

INC.
United Marine
Publishing, Inc.
Box 800, Whitinsville
MA, 01588

Profit: Le magazine des entrepreneurs canadiens
CB Media Ltd.
56, The Esplanade
Bureau 208
Toronto (Ontario)
M5E 1A7

Canadian Business
C.B. Media Ltd.
70, The Esplanade
2e étage
Toronto (Ontario)
M5E 1R2

[CSECO] [Retourner au haut du chapitre] [Table des matières]
[Chapitre précédent] [Glossaire]

CAECO Accueil

GLOSSAIRE DES TERMES FINANCIERS*

A B C D E F G H I J K L M N O P Q R S T U V W X Y Z

A

actif
Tout bien de valeur appartenant en propre à une personne physique ou morale. Vos biens personnels (sans compter vos aptitudes) se composent de l'argent que vous avez en poche ou en banque, de tout ce qui vous est dû, de toutes les valeurs mobilières que vous détenez, de tous les biens que vous possédez, qu'ils fassent partie ou non de la maison qui vous appartient, c'est-à-dire votre mobilier et vos appareils ménagers, de même que tous les objets divers qui vous appartiennent personnellement. Il en est de même pour l'actif d'une entreprise : l'argent en banque, les débiteurs, les valeurs mobilières détenues au nom de l'entreprise, les biens-fonds ou immeubles, le matériel, les agencements, les marchandises destinées à la vente ou en cours de production, les fournitures et tous les objets de valeur qu'une entreprise possède.

analyse
Décomposition d'une idée ou d'un problème en ses divers éléments ou examen méthodique des éléments d'un tout. Dans les affaires, vous devez faire "l'analyse" des problèmes avant de déterminer la meilleure solution. Supposons que votre problème a trait à un article qui ne se vend pas bien; vous "effectuez une analyse" en recherchant tous les faits qui montrent pourquoi l'article en question ne se vend pas.

assurance responsabilité civile
Protection contre les risques inhérents aux activités dont l'entreprise est responsable. Il s'agit de l'assurance que souscrit une entreprise pour se protéger contre la perte résultant d'un procès si elle ou ses mandataires étaient jugés dans le tort.

Retourner au haut du glossaire

B

bail
Contrat de location à long terme. Un "bail" est conclu dans l'intérêt mutuel du bailleur (celui qui loue) et du locataire (celui qui est preneur). Le contrat donne au propriétaire l'assurance que sa propriété sera louée et protège le bailleur en lui donnant l'assurance que l'immeuble de bureaux ne sera pas loué pendant la période couverte par le contrat.

bénéfice
Gain financier, rendement après déduction des charges. Autrement dit, le "bénéfice" est ce qui vous reste après avoir réglé toutes vos dépenses.

besoin en capitaux
Liste (ou tableau) des dépenses à couvrir pour fonder une entreprise. Avant même de démarrer, l'entrepreneur doit commencer à tenir des registres.

biens corporels
Tout bien ayant une existence à la fois tangible et physique. Le terme "tangible" signifie quelque chose que l'on peut toucher, mais en économie, cela veut dire quelque chose qu'on peut voir et apprécier.

bilan
Document financier important qui fait ressortir ce que l'entreprise possède et ce qu'elle doit à une date donnée. En gros, le "bilan" se présente sous la forme d'un tableau avec, d'un côté, une liste des éléments d'actif et, de l'autre, une liste des éléments du passif et des capitaux propres (investissements dans l'entreprise) avec les montants correspondant à chaque élément. Le passif comprend tout ce que doit l'entreprise.

brut
Total avant déductions. Autrement dit, le terme "brut" veut dire que c'est le montant intégral. L'entrepreneur doit apprendre très vite à faire la différence entre le "brut" et le "net".

budget
Plan exprimé en termes monétaires. Vous avez besoin de combien d'argent pour exploiter votre entreprise? Quelles rentrées d'argent prévoyez-vous?

Retourner au haut du glossaire

C

capital
Fonds disponibles pour l'investissement ou le total de l'actif accumulé, affecté à la production. En d'autres termes, votre mise de fonds pour fonder votre entreprise est le total des biens et des ressources financières que vous pouvez mettre à la disposition de votre entreprise et les ressources dont vous aurez besoin pour subsister pendant la période de démarrage.

capitaux propres
Ressources personnelles. Pour vous lancer dans les affaires, vous devez investir des capitaux ou des biens-fonds. Vous le faites dans l'espoir de retirer un bon rendement de vos placements personnels.

chiffre d'affaires
Total des ventes réalisées par une entreprise pendant une certaine période.

commercialisation
Toutes les activités relatives à l'achat et à la vente d'un produit ou d'un service. Pour réussir en

commercialisation, vous devez pouvoir répondre à la plupart des questions suivantes :

- Qui va acheter?
- Que désirent les clients?
- Où iront-ils pour en obtenir?
- Combien sont-ils prêts à payer?
- Quelle quantité achèteront-ils?
- Comment procéderez-vous pour la vente?
- Quel profit désirez-vous réaliser?

compagnie
Entreprise comprenant un groupe de personnes considéré par la loi comme une entité. Une compagnie est une personne morale, créée par une charte, qui peut mener ses activités en tant qu'entité distincte tout comme le peuvent les personnes physiques dans une entreprise à propriétaire unique ou une société en nom collectif.

comptable
Personne spécialisée dans la tenue des dossiers d'information financière et comptable. En général, le terme "comptable" se rapporte à un cadre professionnel hautement qualifié plutôt qu'à la personne dont la fonction principale est de tenir les livres comptables.

compte
Consignation d'une opération financière ou d'un marché. Lorsque vous achetez quelque chose à crédit, la société avec laquelle vous traitez ouvre un "compte". On entend par là qu'elle consigne ce que vous achetez et ce que vous payez. Vous procédez de même avec tous les clients auxquels vous consentez un crédit.

conditions de vente
Conditions portant sur le règlement d'un achat. Source très importante d'économie.

contrat
Convention faisant naître des obligations entre deux ou plusieurs parties qui y souscrivent. Dans le droit des compagnies, un "contrat" existe lorsqu'il y a eu entente entre les parties que le contrat soit conclu par écrit ou non. Cependant, les contrats font généralement l'objet d'un document écrit et on ne doit jamais les prendre à la légère, car ils engagent juridiquement les parties en cause.

cosignataires
Signataires conjoints d'un accord de prêt, s'engageant à respecter leurs obligations en cas de défaut de paiement. Lorsque vous demandez à quelqu'un d'avaliser un billet, vous lui demandez de partager une dette avec vous si vous ne pouvez la rembourser. Les cosignataires garantissent que le prêt sera remboursé et le prêteur peut entreprendre des poursuites judiciaires en vue de saisir leurs biens s'ils refusent de payer.

coûts contrôlables
Coûts que l'entrepreneur peut contrôler ou limiter. On peut reporter ou répartir sur une période plus longue certains coûts d'exploitation. Par exemple, l'amortissement constitue un coût "contrôlable" en ce sens qu'il n'est pas nécessaire si l'on reporte l'achat de nouveau matériel jusqu'à ce que le niveau des activités permette ces nouveaux achats et la provision pour amortissement.

créances irrécouvrables
Créances, effets ou prêts que vous ne pouvez pas recouvrer. Une entreprise ne doit jamais consentir un

crédit ou prêter de l'argent à quiconque présentant des risques d'insolvabilité. Pourtant, vous ne pouvez jamais avoir l'assurance de recouvrer tout ce que vous doivent vos débiteurs.

crédit
Dans la tenue de livres, on a recours aux colonnes crédit et débit pour enregistrer les opérations. L'action de créditer consiste à porter une écriture dans la colonne de droite d'un compte. Dans un compte d'actif, un crédit entraîne la diminution de valeur. Dans un compte de passif, un crédit entraîne une augmentation de valeur. Autre sens : la réputation d'un entrepreneur à régler rapidement ses obligations, d'où l'expression "bonne cote de crédit".

créditeurs
Ce qu'il faut payer. Les créditeurs ou comptes fournisseurs constituent une catégorie de comptes que le teneur de livres tient régulièrement à jour.

Retourner au haut du glossaire

D

débit
Les débits et les crédits sont des écritures employées dans la tenue de livres pour enregistrer les opérations. On débite en portant une écriture comptable dans la colonne de gauche d'un compte. Un débit diminue un compte du passif et augmente un compte d'actif.

débiteurs
Consignation de ce qui vous est dû. Les débiteurs ou comptes clients sont la somme de tous les "montants" dus par les clients.

défaut de paiement
Le fait de ne pas rembourser une dette ou de ne pas respecter une obligation. Toute dette constitue une obligation et le fait de ne pas la rembourser constitue un manquement à un engagement important.

dépréciation
Perte de valeur attribuable à des phénomènes comme l'âge, l'usure ou la détérioration. Tout équipement que vous achetez pour une entreprise commence immédiatement à perdre de sa valeur et cette dépréciation s'accentue avec le temps et l'usage. L'amortissement pour dépréciation constitue une dépense normale dont il faut tenir compte.

dette
Ce qui est dû. Si vous empruntez de l'argent, achetez quelque chose à crédit ou recevez dans un compte un montant d'argent plus élevé que ce qui vous est dû, vous avez une "dette" qui est une obligation de rembourser le montant d'argent ou de rendre les biens concernés. Autrefois, "s'endetter" était considéré comme une faute, mais c'est parfois utile et souvent nécessaire dans les affaires.

Retourner au haut du glossaire

E

encaisse ou liquidités
Argent en main ou valeurs rapidement réalisables. La monnaie (pièces de monnaie, billets de banque et titres négociables comme les chèques) qui se trouve dans votre tiroir-caisse constitue l'encaisse. Il en est de même de l'argent que vous pouvez obtenir sur demande (le solde des comptes bancaires ou des comptes d'épargne fait également partie de "l'encaisse"). Vous avez besoin de liquidités pour faire marcher votre entreprise et il n'est pas rare de voir une entreprise prospère se trouver à court de "liquidités", surtout lorsqu'elle est en pleine croissance.

encaissements
Argent que reçoit une entreprise de ses clients. Les "encaissements" sont pour l'entreprise ce que l'eau et les aliments sont pour un être vivant. Une entreprise ne peut pas subsister bien longtemps avec ses capitaux existants.

entrepreneur
Personne qui organise et gère une entreprise.

entreprise de services
Une entreprise de détail dont l'activité principale est la prestation de services.

entreprise personnelle
Sujette à un droit de propriété exclusive. Le "propriétaire" est celui qui possède une entreprise, et une entreprise détenue par une seule personne constitue ce qu'on appelle une "entreprise personnelle".

escompte de caisse
Une réduction de prix consentie par l'entreprise pour le règlement rapide d'une facture. Même si le montant semble minime, environ 2 pour 100, il constitue une somme importante quand on le calcule sur toute une année. Un escompte de 2 pour 100 pour règlement dans les 10 jours correspond à un intérêt de 36 pour 100 sur votre argent au cours d'une année.

état des profits et pertes
Liste du montant total du chiffre d'affaires (produits) et du prix de revient (charges). La différence entre les produits et les charges constitue un bénéfice ou une perte. Synonyme de "état des résultats".

état des résultats
Document financier où figurent les produits réalisés et les charges versées. On obtient le "profit" en soustrayant les "charges" des "produits". Ces trois éléments apparaissent dans l'état des résultats.

états financiers
Documents qui présentent votre situation financière. Les deux principaux états financiers couvrant l'information qui vous permet de gérer une entreprise et d'obtenir du financement sont l'état des résultats et le bilan.

Retourner au haut du glossaire

F

financement
Obtenir des ressources financières. À un moment ou à un autre, les entreprises ont besoin de financement soit pour démarrer, soit pour élargir leur exploitation (et non pas, espérons-le, simplement pour rester en exploitation).

fixation des prix
Action de fixer le prix de vente. Une des tâches les plus difficiles dans une entreprise est de déterminer le juste prix, ce qu'il faut faire avec soin. Il vous faut examiner quel bénéfice vous devez réaliser, le prix que vos concurrents réclament et combien vos clients sont prêts à payer.

frais d'exploitation
Sommes engagées par l'entreprise pour assurer son fonctionnement normal. En d'autres termes, vos "frais d'exploitation" pour une période donnée représentent les coûts indispensables pour poursuivre vos activités : salaires, charges, loyer, livraisons, etc.

frais fixes
Charges dont le montant ne varie pas d'une période à une autre. Généralement, il s'agit des charges dont le montant est indépendant du niveau d'activité. Par exemple, le loyer doit être versé, quel que soit le niveau d'activité.

franchisage (franchiseur, franchisé)
Droit ou privilège de vendre des produits ou rendre des services d'une certaine marque de commerce ou d'une certaine gamme. Le franchiseur concède à des petits entrepreneurs le droit de se présenter sous sa raison sociale et sa marque. En général, le franchiseur et le franchisé concluent un contrat aux termes duquel le premier dispense les produits, le matériel et l'aide technique au second qui, à son tour, s'engage à vendre exclusivement ces produits et à gérer l'entreprise conformément à certaines normes prescrites par le franchiseur.

Retourner au haut du glossaire

G

garanti
Protégé ou bénéficiant d'un cautionnement. Quand nous parlons de "prêt garanti", nous voulons dire qu'il est protégé par l'affectation d'un bien appartenant au débiteur que le créancier a généralement le droit de vendre pour être remboursé de sa créance si le débiteur ne respecte pas ses engagements.

gestion
L'art de diriger et de superviser une entreprise. Il ne suffit pas d'investir de l'argent pour faire fonctionner une entreprise. Il faut s'occuper de l'entreprise, la protéger et la guider si l'on veut connaître le succès. Les gestionnaires doivent non seulement diriger du personnel, mais également organiser le travail et l'utilisation des ressources.

Retourner au haut du glossaire

I

intérêt
Le loyer de l'argent. Tout comme, à titre d'entrepreneur, vous êtes intéressé au rendement de votre investissement, de même le prêteur s'intéresse au rendement de ses placements.

investir
Affectation d'une somme d'argent à n'importe quelle fin en vue d'en retirer un profit. Une des façons d'évaluer si un placement dans une entreprise sera rentable ou non est d'examiner ce que vous retireriez du même montant d'argent s'il était investi dans un placement à faible risque.

Retourner au haut du glossaire

L

liquidation
Action de régler une dette ou de convertir un bien en espèces. Littéralement, cela veut dire en finir avec quelqu'un ou quelque chose.

Retourner au haut du glossaire

M

marge bénéficiaire
Différence entre le prix de vente et le prix de revient. De nombreux facteurs influent sur la marge bénéficiaire à l'intérieur et à l'extérieur de l'entreprise. Il vous faut une marge bénéficiaire raisonnable afin de rester dans les affaires.

Retourner au haut du glossaire

N

net

Ce qui reste, déduction faite de toutes les charges. (Voir "brut".)

Retourner au haut du glossaire

P

personnel
L'ensemble des personnes au service d'une entreprise. À mesure qu'une petite entreprise prend de l'expansion, il lui faudra un plus grand nombre de personnes pour accomplir toutes les activités nécessaires. Vos employés font partie intégrante de votre entreprise et méritent d'être considérés comme membres à part entière de l'entreprise, même s'ils ne possèdent aucune participation dans le capital social ou ne partagent pas les profits de l'entreprise.

plan
L'ensemble des dispositions arrêtées en vue de l'exécution d'un projet et comportant non seulement l'indication des objectifs, mais aussi des moyens de les atteindre avant même le démarrage du projet. Quoi faire? Où? Quand? Comment et pourquoi? sont autant de questions auxquelles vous devez répondre. Il est préférable de planifier d'abord et d'exécuter ensuite. (Voir "budget".)

prêt
Argent prêté à intérêt. Un prêteur consent un "prêt" à un emprunteur, à charge pour ce dernier de rembourser comme convenu la somme reçue plus les intérêts qui constituent, en quelque sorte, le "loyer" versé pour l'utilisation de cette somme.

principal
Biens ou immobilisations, par opposition aux revenus; également, personne directement impliquée dans une entreprise commerciale. C'est encore un mot dont les sens sont multiples. Il veut avant tout dire "Ce qui importe le plus" qu'il s'agisse de biens ou de personnes.

propriétaire exploitant
Personne qui assure elle-même la direction de l'entreprise dont elle est propriétaire. L'un des plus grands atouts d'un "propriétaire exploitant" est sa souplesse à résoudre les problèmes.

Retourner au haut du glossaire

R

ratio
Rapport d'un élément à un autre. Le "ratio" est un instrument permettant de comparer des informations qui peuvent s'exprimer en nombres ou en ordre de grandeur.

ratio du secteur d'activité
Pourcentage standard ou "moyen" des dépenses effectuées par les entreprises dans un secteur d'activité

similaire (p. ex. les entreprises d'une même branche). Ces "ratios du secteur d'activité" constituent des données de référence très importantes pour une entreprise.

ratios d'exploitation
Le rapport du prix de revient au chiffre d'affaires. Quel pourcentage de votre prix de revient est affecté au loyer? Comment se compare-t-il à celui des entreprises semblables à la vôtre?

report
Action de porter dans un compte. Lorsque vous inscrivez un montant dans un grand livre, vous lui assignez sa position exacte dans les livres comptables de l'entreprise.

réserve
Montant retenu ou mis de côté pour utilisation future ou utilisation en cas d'urgence. La réussite ou l'échec d'un grand nombre de nouvelles entreprises dépend de leur aptitude à surmonter une crise financière.

revenu
Apport d'argent. Dans les affaires, le "revenu" a pour l'entrepreneur à peu près le même sens que pour un particulier.

Retourner au haut du glossaire

S

seuil de rentabilité
Lorsque les produits sont égaux aux charges. Le niveau d'activité auquel l'entreprise réalise un revenu (rentrées de fonds) exactement égal aux dépenses (sorties de fonds) constitue le seuil de rentabilité.

société en nom collectif
Une relation d'affaires légale entre deux ou plusieurs personnes qui conviennent de partager les responsabilités, les ressources, les bénéfices et les dettes. Les sociétés de personnes reposent sur la confiance mutuelle et l'amitié, mais il est toujours préférable de recourir à une convention écrite.

société en commandite
Société de personnes dont certains associés peuvent limiter leur responsabilité au montant de leur apport. Dans ce type de société, certains associés peuvent fournir un apport en argent sans intervenir directement dans la gestion et, par conséquent, ne sont pas tenus responsables des dettes des autres associés au-delà de la perte possible de l'argent qu'ils ont eux-mêmes investi.

solde
Montant d'argent qui reste dans un compte. Le total de votre argent en banque après la comptabilisation de toutes les opérations (dépôts et retraits) constitue le "solde".

sommes à recouvrer
Lorsque vous vendez quelque chose à crédit, vous ouvrez un "compte débiteur" ou "compte client" dans lequel vous enregistrez les sommes qui vous sont dues et le nom de votre débiteur. En comptabilité, un

"compte client" constitue un élément d'actif car il représente un bien qui vous est dû.

statuts constitutifs
Documents juridiques déposés auprès des autorités provinciales ou fédérales qui énoncent les objectifs et les règlements d'une société. Ces documents doivent être approuvés par l'autorité provinciale ou fédérale compétente avant qu'une société puisse exister légalement et entrer en activité.

stock
Marchandises en main. Articles qu'une maison d'affaires a en magasin à un moment donné et qu'elle a l'intention de vendre ou d'utiliser pour fabriquer un produit ou rendre un service.

sur demande
Un ordre de respecter un engagement. Dans les affaires, on parle de payer "sur demande" ou "à vue". On entend par là qu'il faut respecter l'obligation immédiatement lorsqu'on est prié de le faire. Les contrats portent souvent une clause de paiement "sur demande" ou "à vue". Cela signifie que le débiteur doit payer lorsqu'il est prié de le faire si les conditions du contrat ont été remplies.

Retourner au haut du glossaire

T

tenue de livres
Processus d'enregistrement des opérations d'une entreprise dans les livres de comptabilité. Il importe de tenir des registres financiers complets et exacts, car un bon système de tenue de livres constitue un atout pour l'entreprise.

Retourner au haut du glossaire

V

vendeur itinérant
Personne qui effectue des ventes, offre des services ou négocie la signature de contrats pour la vente de biens ou services à un endroit autre que le bureau d'affaires permanent du vendeur. Les travaux de rénovation et les réparations de toute sorte effectués au domicile des clients ainsi que le porte à porte entrent dans cette catégorie.

vente au détail
Action de vendre directement aux consommateurs. La vente de grandes quantités à des concessionnaires pour fin de revente constitue une activité de "vente en gros", alors que la vente en petites quantités directement aux consommateurs s'appelle "vente au détail".

vente en gros
Achat de quantités importantes de marchandises pour la revente. (Voir "vente au détail" pour plus

d'explications.)

Reproduit avec la permission de la Federal Small Business Administration des États-Unis à Washington. (Révisé en fonction du contexte canadien)

[CSECO] [Retourner au haut du glossaire] [Table des matières]